



รายงานวิจัยเพื่อท้องถิ่น
ฉบับสมบูรณ์

โครงการแนวทางการรวมกลุ่มเพื่อพัฒนาร้านอาหารรายย่อย
ในชุมชนพื้นที่ธุรกิจ พื้นที่ศูนย์อาหารพนักงาน
ห้างสรรพสินค้าไอซ์ดีซี พระรามเก้า กรุงเทพมหานคร

โดย

นางมณีวรรณ จันทร์หิรัญ (หัวหน้าโครงการ) นักวิจัย

สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)

สัญญาเลขที่ RDG60M0010

รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์

โครงการแนวทางการรวมกลุ่มเพื่อพัฒนาร้านอาหารรายย่อยในชุมชนพื้นที่ธุรกิจ
พื้นที่ศูนย์อาหารพนักงานห้างสรรพสินค้าไอเว้ดีซี พระรามเก้า กรุงเทพมหานคร

ผู้วิจัย นางมณีวรรณ จันทร์หิรัญ (หัวหน้าโครงการ)
กลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน

สนับสนุนโดยสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย

(ความเห็นในรายงานนี้เป็นของผู้วิจัย
สกว.และต้นสังกัดไม่จำเป็นต้องเห็นด้วยเสมอไป)

บทคัดย่อ

รหัสโครงการ สัญญาเลขที่ RDG60M0010

ชื่อโครงการ แนวทางการรวมกลุ่มเพื่อพัฒนาร้านอาหารรายย่อยในชุมชนพื้นที่ธุรกิจ พื้นที่ศูนย์อาหาร
พนักงานห้างสรรพสินค้าไอวีดีซี พระรามเก้า กรุงเทพมหานคร

ชื่อนักวิจัย นางมณีวรรณ จันทร์หิรัญ (หัวหน้าโครงการ)
และนักวิจัยกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน

ระยะเวลาโครงการ 1 ปี 6 เดือน (ตั้งแต่ 1 มิถุนายน 2560 ถึง 30 พฤศจิกายน 2561)

โครงการแนวทางการรวมกลุ่มเพื่อพัฒนาร้านอาหารรายย่อยในชุมชนพื้นที่ธุรกิจ พื้นที่ศูนย์อาหาร
พนักงานห้างสรรพสินค้าไอวีดีซี พระรามเก้า กรุงเทพมหานคร นั้นเกิดจากสภาพปัญหาเรื่องความไม่มั่นคงใน
สถานที่ขาย เนื่องจากผลกระทบทางนโยบายการจัดระเบียบทางเท้า การขาดการจัดระเบียบของคนขาย และ
ปัญหาหนี้ในระบบ นำไปสู่การวิจัยภายใต้วัตถุประสงค์ 1) เพื่อศึกษาสถานการณ์ของผู้ประกอบการรายย่อย
กลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน 2) เพื่อศึกษาการประกอบกิจการร้านอาหารรายย่อยของกลุ่มออมทรัพย์
แม่ค้าปากหวาน 3) เพื่อศึกษาการบริหารจัดการกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน

วิธีการวิจัยด้วยการสอบถามสัมภาษณ์กลุ่มเรื่องประวัติความเป็นมาของกลุ่ม การทบทวนเอกสารที่
เกี่ยวข้อง เช่น ความเป็นมาของนโยบายการจัดระเบียบทางเท้า มาตรฐานการประกอบการร้านอาหารรายย่อย
เป็นต้น การลงพื้นที่ศึกษาและทดลองเรื่องการจัดการพื้นที่ศูนย์อาหาร การจัดทำบ่อตกไขมัน การจัดระเบียบ
กลุ่ม รวมทั้งการบริหารจัดการกลุ่มออมทรัพย์

ผู้ค้าแผงลอยที่มาประกอบการค้าขายบริเวณสามแยกหน้าที่พักคนงานก่อสร้างศูนย์การค้าไอวีดีซี ส่วน
ใหญ่เป็นผู้อพยพย้ายถิ่นมาทำงานที่กรุงเทพฯ เป็นเวลาไม่ต่ำกว่า 15-20 ปี สาเหตุหลักเนื่องจากความล้มเหลว
ทางเศรษฐกิจภาคเกษตรกรรม นอกจากนั้นสาเหตุอีกส่วนคือ ความมุ่งหมายของชีวิตที่ต้องการมีธุรกิจของตัวเอง
เป็นนายตัวเอง สังเกตได้จากประสบการณ์ชีวิตของสมาชิกส่วนใหญ่เคยผ่านอาชีพลูกจ้างในโรงงาน บริษัท
มาแล้วทั้งสิ้น ประกอบกับนโยบายการจัดการทางเท้าของภาครัฐ โดยเฉพาะในช่วงปี 2557 ที่ทำให้ผู้ค้าแผงลอย
ไม่สามารถค้าขายบริเวณทางเท้าได้อีกต่อไป กลุ่มผู้ค้าฯ จึงมาค้าขายที่หน้าเขตงานก่อสร้าง ที่ไม่ต้องเช่าที่ขาย มี
ลูกค้ามาก แต่ไม่มั่นคงเนื่องจากเมื่อการก่อสร้างแล้วเสร็จ เจ้าของพื้นที่เหล่านี้ก็ไม่อนุญาตให้ขายอีกต่อไป

เหล่านี้นับปัจจัยหลักในการรวมกลุ่มเพื่อปรึกษาหารือการจัดระเบียบตนเอง รวมทั้งในการหาที่ขายใหม่เพื่อให้ตนเองไม่ต้องเร่ขาย แต่มีที่ขายเป็นหลักแหล่ง พร้อมทั้งปรับปรุงพัฒนามาตรฐานการประกอบกิจการของตนเอง ผลของการรวมกลุ่มทำให้เกิดกลุ่มในนาม กลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน เพื่อเป็นที่ยึดเหนี่ยวในการทำงานร่วมกับห้างสรรพสินค้าฯ เจ้าของที่ดินเอกชน จนกระทั่งได้พื้นที่สาธารณะริมทางติดกับถนนจตุรทิศ หลังห้างสรรพสินค้าโชคศิริ เป็นแหล่งทำมาหากินจนถึงปัจจุบัน

มาตรฐานการประกอบกิจการร้านอาหารรายย่อย กลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน สามารถสร้างมาตรฐาน 3 ด้านคือ 1) ด้านพื้นที่การประกอบกิจการ คือ การระดมเงินออมเพื่อสร้างหลังคา ปรับพื้นที่ไม่ให้น้ำขัง ทำบ่อดักไขมันทำเอง การจัดหาโต๊ะเก้าอี้ให้เพียงพอต่อลูกค้า และการจัดเวรทำความสะอาดพื้นที่ พร้อมทั้งคัดแยกขยะ 2) การผลิตและการเก็บวัตถุดิบ ตั้งแต่การคัดเลือกแหล่งซื้อวัตถุดิบที่ตลาดคลองเตย การปรุงอาหารที่ถูกหลักอนามัย และการเก็บอาหารที่มีการคัดแยกเนื้อสัตว์ ผักสด ในอุณหภูมิไม่ต่ำกว่า 6 องศาและไม่เกิน 2 วัน และ 3) การบริการด้านการขาย โดยการสำรวจกลุ่มลูกค้าและความต้องการของลูกค้า เพื่อนำมาพัฒนาการบริการด้านการขาย ทำให้เกิดความหลากหลายของอาหาร และการจัดระเบียบการขายได้

การบริหารจัดการกลุ่มออมทรัพย์ จากการทดลองเรื่องกฎระเบียบการบริหารงานทำให้กลุ่มฯ ได้บทเรียนเรื่องการออมและการกู้ยืม ต้องยึดถือกฎระเบียบเรื่องการกู้ยืมอย่างเคร่งครัด โดยไม่ปล่อยเงินกู้เกินวงเงินของจำนวนเงินออมของสมาชิก เพื่อป้องกันการขาดชำระเงิน และให้ถือวินัยในการออมสม่ำเสมอ เพื่อสร้างแหล่งสถาบันการเงินและสวัสดิการให้ตนเอง

รูปแบบการปรับตัวของกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน ถือเป็นรูปแบบหนึ่งที่ค่อนข้างประสบความสำเร็จ คือ การเน้นการรวมกลุ่มออมทรัพย์ ซึ่งไม่เพียงเน้นการออมเท่านั้น แต่เป็นการสร้างกลุ่มเพื่อช่วยเหลือกันด้านอื่นๆ อีกด้วย โดยเริ่มจากการทำความรู้จักกันตั้งแต่ประวัติความเป็นมาของชีวิตครอบครัว ความเชี่ยวชาญเฉพาะตน แรงจูงใจในการยึดอาชีพค้าขายอาหาร รวมทั้งแบ่งปันความทุกข์ ไม่ว่าจะเป็นปัญหาหนี้สิน ปัญหาครอบครัว ปัญหาเรื่องการค้าขาย พร้อมทั้งช่วยกันแก้ปัญหาในนามกลุ่ม เช่น การจัดระเบียบที่ค้าขาย การรักษาความสะอาด การศึกษาหาข้อมูลเพื่อสร้างมาตรฐานการประกอบกิจการและการบริการของกลุ่มตนเอง การบริหารกลุ่มโดยการแบ่งงานกันทำ แบ่งความรับผิดชอบ รวมทั้งการทำงานร่วมกับภาคเอกชน และภาครัฐที่เกี่ยวข้อง เช่น บริษัท เทศกิจ เพื่อให้ตนได้ดำรงอยู่ในอาชีพผู้ประกอบการร้านอาหารในย่านธุรกิจ ซึ่งถือเป็นอาชีพเลี้ยงปากท้องของชาวกรุง

หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น สำนักงานเขตห้วยขวาง หน่วยสุขาภิบาล และเทศกิจ เขตห้วยขวาง ควรสนับสนุนในการนำแนวทางการรวมกลุ่มเพื่อพัฒนาร้านอาหารรายย่อยในชุมชนพื้นที่ธุรกิจ ผ่านผู้ค้าหาบเร่ ย่านธุรกิจพื้นที่อื่น เพื่อสร้างความยั่งยืนแก่อาชีพอันถือเป็นหม้อข้าวของคนเมืองกรุง

สารบัญ

เรื่อง	หน้า
บทคัดย่อ	ก
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 หลักการและเหตุผล	1
1.2 คำถามวิจัย และ วัตถุประสงค์การวิจัย	5
1.4 นิยามศัพท์เฉพาะ	7
1.5 ผลที่คาดว่าจะได้รับ	8
บทที่ 2 ทบทวนเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	9
2.1 การพัฒนาการจัดการการค้ำหาบเร่งแฝงลอยในกรุงเทพมหานคร	9
2.2 แนวคิดและความหมายของการบริหารจัดการกลุ่มและหลักธรรมาภิบาล	12
2.3 กระบวนการสื่อสารสาธารณะในยุคอินเทอร์เน็ต	23
2.4 หลักสุขาภิบาลอาหาร	24
2.5 ธุรกิจการจัดส่งอาหาร (ธุรกิจเดลิเวอรี่)	42
กรอบแนวคิดการวิจัย	47
บทที่ 3 ขอบเขตการดำเนินงาน กระบวนการและวิธีการทำงานงานวิจัย	48
3.1 ขอบเขตการดำเนินงานวิจัย	48
3.2 ขั้นตอนการดำเนินงานวิจัย	50
3.3 สรุปตารางการดำเนินงานงานวิจัย	51
บทที่ 4 ผลการศึกษาและบทสรุป	76
4.1 บริบทโดยรอบพื้นที่ค้าขาย และการอพยพเข้าพื้นที่ย่านพระราม 9	76
4.2 สถานการณ์ผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน	81
4.2.1 บทเรียนการดำเนินการเพื่อให้ได้ที่ยั่งยืนของกลุ่มแม่ค้าปากหวาน	81
4.2.2 ความเชี่ยวชาญของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน	88
4.2.3 สถานการณ์ภายนอกที่เกี่ยวข้องกับอาชีพแม่ค้า	90
4.3 การประกอบการร้านอาหารรายย่อยของกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน	91
4.3.1 ระบบการผลิตของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน	91
4.3.2 ระบบการขายของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน	109
4.3.3 การดูแลสถานที่ค้าขายของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้า	113
4.3.4 คุณภาพอาหารและการบริการของผู้ประกอบการร้านอาหารรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน	128
4.3.5 การลดต้นทุนวัตถุดิบของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน	130

4.4. การบริหารจัดการกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน	133
4.4.1 ความเป็นมาของสมาชิกกลุ่ม	133
4.4.2 การบริหารจัดการกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน	138
4.5 แนวทางการรวมกลุ่มเพื่อพัฒนาร้านอาหารรายย่อย	150
บทที่ 5 สรุปอภิปรายผลและข้อเสนอแนะ	165
5.1 สรุปผลการวิจัย	165
5.2 การอภิปรายผลการวิจัย	169
5.3 บทเรียนจากการทำงานวิจัยแนวทางการรวมกลุ่มเพื่อพัฒนาร้านอาหารรายย่อย	171
5.5 ข้อเสนอแนะ	173
ภาคผนวก	174
บรรณานุกรม รายชื่อนักวิจัย แบบสัมภาษณ์ แบบสอบถาม รูปภาพประกอบ	

บทที่ 1

บทนำ:

งานวิจัยท้องถิ่น เรื่องแนวทางการรวมกลุ่มเพื่อพัฒนาร้านอาหารรายย่อยในชุมชนพื้นที่ธุรกิจ
พื้นที่ศูนย์อาหารพนักงานห้างสรรพสินค้าโรตัส พระรามเก้า กรุงเทพมหานคร

1. หลักการและเหตุผล

1.1 บริบทชุมชน

“กลุ่มแม่ค้าปากหวาน” เป็นกลุ่มอาชีพค้าขายแผงลอยในย่านพระรามเก้า เขตห้วยขวาง ทุกคนล้วนเป็นผู้อพยพจากบ้านเกิดที่ต่างจังหวัด ส่วนใหญ่มีรากฐานจากภาคอีสาน มาเช่าห้องราคาถูกในชุมชนแออัดรอบห้างโรตัส พระราม 9 ในรัศมี 3 กิโลเมตร อันได้แก่ บ้านเช่าหลังวัดอุทัย บ้านเช่าตาเทียม และชุมชนเพชรพระราม ในช่วงแรกรั้นสมาชิกบางคนประกอบอาชีพรับจ้างประจำ เช่น แม่บ้าน พนักงานขายของที่ห้าง พนักงานเย็บผ้าที่โรงงาน พนักงานเสิร์ฟอาหาร เป็นต้น พวกเขาทำงานหนักเพื่อหวังได้ค่าแรงพิเศษ แต่รายได้ก็ยังไม่สามารถจุนเจือภาระทางครอบครัว และยังต้องอดทนต่อสภาพการจ้างงานที่ไม่เป็นธรรม พวกเขาจึงผันตนเองสร้างอาชีพร้านค้าแผงลอยขายอาหารด้วยความหวังว่าจะเป็นนายตนเอง ประเภทอาหารมีความหลากหลายแล้วแต่ความถนัดและประสบการณ์ของแต่ละคน เช่น อาหารตามสั่ง อาหารอีสาน ลูกชิ้นทอด ขนมจีน ยำ ไก่ทอด กาแฟโบราณ ฯลฯ พวกเขาเร่หาที่ค้าขายไปตามเขตผู้คนในเมือง เช่น แถวถนนสุขุมวิท ย่านพนักงานบริษัท เขตงานก่อสร้างอาคารสูงในย่านพระรามเก้า เป็นต้น

จนกระทั่งมารวมตัวกันที่ริมทางเท้าสามแยกฝั่งตรงข้ามกับเขตงานก่อสร้างห้างโรตัส ตั้งแต่ปี 2555 เพราะไม่ต้องเสียค่าเช่าสถานที่และมีลูกค้าซึ่งส่วนใหญ่เป็นคณานก่อสร้าง พนักงานบริษัทรับเหมาจำนวนมาก การมารวมตัวขายที่บริเวณนี้เกิดจากการบอกกล่าวกันในหมู่เครือญาติ เพื่อนฝูง บางคนมีที่พักอาศัยอยู่ใกล้กับบริเวณเขตก่อสร้างห้าง เมื่อขายที่เดียวกันความสัมพันธ์จึงก่อตัวขึ้นตามประสานที่มีอาชีพเดียวกัน และมีความเป็นมาไม่ต่างกัน

1.2 สภาพปัญหาและแนวทางการแก้ไข

ปัญหาเรื่องความไม่มั่นคงในสถานที่ค้าขาย สาเหตุจากผลกระทบเชิงนโยบายการจัดระเบียบทางเท้า พวกเขาโดนเทศกิจจับ ปรับ หรือคุกคามไม่ให้ขาย เป็นต้น “...หาบเร่-แผงลอยบนทางเท้าในกรุงเทพมหานคร มีส่วนก่อให้เกิดปัญหามากมายขึ้นในชุมชนเมืองเนื่องจากผู้ค้าหาบเร่-แผงลอยได้เข้าครอบครองพื้นที่บนทางเท้า และถนนสาธารณะ ในบริเวณที่มีประชาชนสัญจรไปมามาก ปัญหาดังกล่าวได้แก่ การกีดขวางทางสัญจรของประชาชน ปัญหาความไม่ปลอดภัยในการจราจร ยังก่อให้เกิดปัญหาความสกปรก ปัญหาในด้านสุขภาพอนามัย และปัญหาความไม่เป็นระเบียบเรียบร้อยของชุมชนเมือง เนื่องจากผู้ค้าหาบเร่-

แผงลอยไม่ได้คำนึงถึงการรักษาความสะอาด ทั้งกับสินค้าและสถานที่ประกอบการและยังอาจเป็นพาหนะแพร่เชื้อโรคต่าง ๆ ได้อย่างรวดเร็ว และแผงลอยบนทางเท้ามีผลกระทบเป็นอย่างมากต่อสภาพแวดล้อมและทัศนียภาพของชุมชนเมือง และปัญหาการปฏิบัติผิดกฎหมาย และเป็นตัวอย่างในการปฏิบัติผิดกฎหมายเพราะเป็นการประกอบการค้า โดยไม่มีใบอนุญาตใด ๆ และการละเมิดสิทธิประโยชน์ของประชาชนส่วนรวม โดยการเข้าครอบครองพื้นที่บนทางเท้า และถนนสาธารณะ กรุงเทพมหานครจึงได้จัดตั้งหน่วยงานขึ้นมากำกับโดยตรงคือ สำนักเทศกิจ เพื่อจัดระเบียบหาบเร่-แผงลอยทั่วพื้นที่กรุงเทพมหานคร” (กองนโยบายและแผนงานสำนักผังเมือง กรุงเทพมหานคร. หาบเร่-แผงลอยในกรุงเทพมหานคร ปี พ.ศ.2555)
http://cpd.bangkok.go.th:90/web2/strategy/DATA54_55/15UNM.pdf

อีกทั้งรัฐบาลปัจจุบันภายใต้การนำของ พลเอก ประยุทธ์ จันทร์โอชา ได้ใช้ ม.44 ในรัฐธรรมนูญแห่งราชอาณาจักรไทย (ฉบับชั่วคราว) พ.ศ.2557 ในการจัดระเบียบผู้ค้าหาบเร่แผงลอย เพื่อคืนทางเท้าให้ประชาชน ผู้ค้าหาบเร่แผงลอยจำนวนมากได้รับผลกระทบดังกล่าว แม้จะมีการจัดหาสถานที่ทำการค้ารองรับไว้แต่ด้วยค่าเช่าราคาแพง ผู้ค้าหาบเร่แผงลอยจำนวนหนึ่งจึงไม่สามารถจ่ายค่าเช่านั้นได้

การขาดกฎระเบียบของคนขาย เช่น การแย่งพื้นที่กันค้าขาย การทิ้งขยะไม่เป็นที่ การกีดขวางทางจราจร ฯลฯ ทำให้เกิดปัญหาข้อขัดแย้งกันเองในหมู่ผู้ค้าแผงลอย และส่งผลกระทบต่อสังคมแวดล้อมโดยรวมอีกด้วย ภาพลักษณ์ของผู้ค้าแผงลอยจึงไม่เป็นที่ยอมรับของคนในสังคม

ปัญหานี้ในระบบ กลุ่มผู้ค้าแผงลอยเหล่านี้ประสบปัญหาเรื่องหนี้สิน เนื่องจากรายได้จากการค้าขายไม่แน่นอน และมีภาระค่าใช้จ่ายในครอบครัวสูง เช่น ค่าเช่าบ้าน ค่าเล่าเรียนบุตร ค่าผ่อนรถ เป็นต้น ประกอบกับขาดการออมอย่างสม่ำเสมอ เมื่อเงินขาดมือจึงอาศัยยืมเงินจากแหล่งเงินกู้ในระบบที่มีดอกเบี้ยสูง เพราะเข้าถึงง่ายไม่ต้องมีหลักทรัพย์ค้ำประกัน

บริเวณที่มีการก่อสร้างในกรุงเทพมหานคร จึงเป็นทางเลือกหนึ่งของกลุ่มผู้ค้าหาบเร่แผงลอยที่ไม่สามารถจ่ายค่าเช่าตามที่ทางกรุงเทพมหานครจัดให้ได้ อีกทั้งยังมีกลุ่มคนงานก่อสร้างเป็นลูกค้าที่แน่นอนอยู่แล้ว การก่อสร้างบางแห่งใช้ระยะเวลาถึง 3-5 ปี ทำให้กลุ่มผู้ค้าในพื้นที่ดังกล่าวมีรายได้ที่เพียงพอต่อการใช้จ่ายในชีวิตประจำวัน รวมถึงการดูแลครอบครัวที่อยู่ต่างจังหวัด แต่เมื่อการก่อสร้างสิ้นสุดลง พวกเขาก็ต้องมองหาพื้นที่ก่อสร้างใหม่ ซึ่งเป็นปัญหามีใช้น้อยกับการเริ่มต้นใหม่ เพราะบางแห่งก็มีคนขายเดิมอยู่แล้ว โดยมากกลุ่มคนขายเดิมมักจะไมยอมให้คนใหม่ ๆ เข้าไป เพราะจะทำให้พวกเขาสูญเสียรายได้บางส่วนไป

ในปี 2559 การก่อสร้างของห้างไอซ์ซีกำลังจะแล้วเสร็จ คนงานก่อสร้างต่างต้องย้ายตามบริษัทรับเหมาก่อสร้าง บริเวณค้าขายของกลุ่มพ่อค้าแม่ค้าเหล่านี้ก็จะกลายเป็นถนนสำหรับรถรับส่งคนเข้าห้าง กลุ่มพ่อค้าแม่ค้าเหล่านี้จึงประสบความไม่มั่นคงของสถานที่ค้าขายอีกครั้ง พวกเขาจึงได้ริเริ่มการรวมตัวกันเพื่อ

พูดคุยหาทางออกร่วมกันโดยมีเป้าหมายที่การมีพื้นที่ในการขายที่มั่นคง ซึ่งพวกเขามองเห็นว่าหากพวกเขายังมีพื้นที่การขายในบริเวณนี้ต่อไปได้ กลุ่มลูกค้าที่สำคัญคือ พนักงานห้างโชวดีซีซีผู้มีรายได้ต่ำ พนักงานขับรถ และผู้ที่พักอาศัยในคอนโดมิเนียมบริเวณใกล้เคียงกับห้างโชวดีซีซี กลุ่มเป้าหมายเหล่านี้จะช่วยให้พวกเขาสามารถมีรายได้ในการดูแลครอบครัวต่อไปได้

แนวทางการแก้ไขและการสนับสนุน จากสภาพปัญหาดังกล่าว “กลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน” จึงก่อกำเนิดขึ้นจากการพูดคุย และหาทางออกร่วมกันนี้ โดยกำหนดวัตถุประสงค์ของกลุ่มไว้ว่า (1) การออมทรัพย์เป็นกิจกรรมยึดเหนี่ยวคนในกลุ่ม (2) เพื่อมีเงินทุนหมุนเวียนให้กับสมาชิกของกลุ่มที่ต้องการความช่วยเหลือในการลงทุน (3) เพื่อช่วยเหลือกันและพึ่งพิงอาศัยกันในการการค้าขาย และความเป็นอยู่ในอนาคต การดำเนินงานของกลุ่มได้เริ่มต้นขึ้นเมื่อวันที่ 28 มิถุนายน 2559 มีสมาชิกทั้งสิ้น 20 คน มีเงินออม 55,000 บาท (ข้อมูล ณ วันที่ 10 ตุลาคม 2559) นอกจากการสร้างกฎกติกาในการออมทรัพย์แล้ว พวกเขายังได้สร้างกฎกติกาในการค้าขายแฝงลอยในปัจจุบันร่วมกัน และออกแบบสำหรับในอนาคตร่วมกัน ทำให้พวกเขาสามารถแก้ปัญหาการค้าขายในปัจจุบันของเขาได้ เช่น การจัดตั้งแฝงลอยให้เป็นระเบียบ การดูแลรักษาความสะอาดร่วมกัน และความสามารถพึ่งพิงอาศัยกันได้ พูดคุยกันได้ระหว่างผู้ค้าขายร่วมกัน ความสุขจึงเกิดขึ้นในขณะนั้นด้วย

“ชุมชนนิเวศเอเชีย” เป็นองค์กรพัฒนาเอกชน ที่มีเป้าหมายในการพัฒนาให้เกิดสังคมเอเชียที่มีความตระหนัก เข้มแข็ง และหยั่งรากทางจิตวิญญาณ โดยการสนับสนุนให้มีการออกแบบเพื่อให้ชุมชนเมือง และชุมชนชนบทอยู่ร่วมกับธรรมชาติอย่างกลมกลืนและมีความสุข ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของผู้บริหารบริษัทโชวดีซี คอปอเรชั่น จำกัด ที่ต้องการพัฒนาพื้นที่ในย่านพระราม 9 เพื่อที่จะเปลี่ยนพื้นที่เมืองและชุมชนให้เป็นชุมชนนิเวศ สามารถยกระดับคุณภาพชีวิตของคนและชุมชนอย่างยั่งยืน ควบคู่ไปกับการสร้างสภาพแวดล้อมที่เห็นความสำคัญของการเปลี่ยนแปลงทางสังคมวัฒนธรรม การเปลี่ยนแปลงของสภาพภูมิอากาศ และการพัฒนาทางด้านเศรษฐกิจ เพื่อเตรียมความพร้อมของชุมชนอย่างสอดคล้องกับยุทธศาสตร์ชาติในการเข้าสู่ประชาคมอาเซียน

ชุมชนนิเวศเอเชียจึงได้เข้ามาทำหน้าที่จัดกระบวนการเรียนรู้ให้กับผู้ค้าแฝงลอยบริเวณการค้าก่อสร้างห้างโชวดีซีซี ทั้งในด้านของความสัมพันธ์ในกลุ่ม การพัฒนาความเชื่อมั่นในตนเองและเชื่อมั่นในกลุ่ม รวมถึงการบริหารจัดการกลุ่มให้เป็นระบบและมีศักยภาพในการพัฒนาต่อไปได้ และมีการเชื่อมโยงคน 2 กลุ่ม คือ กลุ่มผู้ค้าแฝงลอย และผู้บริหารของห้างโชวดีซีซี ให้มีความเข้าใจและเอื้อเฟื้อดูแลกันได้ตามศักยภาพที่ตนเองมี พร้อมกับการมีเป้าหมายร่วมกันที่จะพัฒนาชุมชนในย่านพระราม 9 ให้น่าอยู่

ในเบื้องต้น บริษัทโฮวดีซี คอปอเรชั่น จำกัด ผู้ก่อสร้างห้างโฮวดีซีมีนโยบายสนับสนุนให้ชุมชนโดยรอบห้างนั้นได้รับประโยชน์จากห้าง รวมถึงการมองเห็นศักยภาพของกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน ที่มี การรวมกลุ่มและทำกิจกรรมร่วมกันอย่างต่อเนื่อง ผู้บริหารจึงยอมรับข้อเสนอของกลุ่มที่ต้องการพื้นที่ในการขายอาหาร โดยจัดพื้นที่เพื่อค้าขายอาหารชั่วคราวในบริเวณพื้นที่ก่อสร้างของห้างฯ เพื่อให้พนักงานมีพื้นที่รับประทานอาหาร และยังมีนโยบายให้พื้นที่ค้าขายถาวรเพื่อให้เป็นร้านอาหารพนักงานของบริษัทฯ โดยไม่คิดค่าเช่า โดยให้กลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวานบริหารจัดการให้มีราคาอาหารที่ย่อมเยา การเลือกประเภทอาหารที่จะขายให้หลากหลาย การพัฒนาและควบคุมคุณภาพอาหาร รวมถึงการจัดการความสะอาดของสถานที่ เป็นต้น

1.3 ความต้องการของกลุ่ม

จากการพูดคุยกันหลายครั้งสมาชิกกลุ่มแม่ค้าปากหวาน ตระหนักเห็นความสำคัญว่าการรวมกลุ่มกันของพวกเขาสคัญอย่างยิ่งต่อการขอพื้นที่ในการค้าขายอาหาร โดยการสร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้บริหารของห้างโฮวดีซีว่า พวกเขามีระบบการบริหารจัดการที่ดีพอที่จะดำเนินการกับพื้นที่ขายอาหารนั้นได้ รวมถึงการบริหารจัดการภายในกลุ่มให้มีความเข้มแข็งซึ่งจะมีประโยชน์อย่างยิ่งต่อการจัดการพื้นที่การค้า การจัดสรรประเภทอาหารที่ขาย การพัฒนาคุณภาพอาหารให้เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าที่เปลี่ยนไป รวมถึงการแก้ปัญหาด้านการลงทุนค้าขายที่มักจะต้องกู้ยืมจากนายทุนนอกระบบ แต่การรวมกลุ่มของคนที่แตกต่างกันมาจากคนละหนละแห่ง ต่างคนต่างต้องการผลประโยชน์ของตนเองให้ได้มากที่สุด แล้วอะไรคือจุดร่วมของการรวมตัวกัน และอะไรจะเป็นสิ่งที่สร้างความไว้วางใจเชื่อใจต่อกันได้จนนำไปสู่เป้าหมายที่พวกเขาคาดหวัง เรื่องเหล่านี้คือการพัฒนาอาชีพและการบริหารงานกลุ่ม เพื่อยกระดับจากแม่ค้าข้างทางกำลังจะเป็นศูนย์อาหารรองรับพนักงานห้าง ซึ่งต้องเสริมศักยภาพตนเอง ต้องหัดวิเคราะห์ลูกค้า ต้องเปลี่ยนรสนิยม ต้องทำงานกัน และทำงานร่วมกับห้าง

การดำเนินการเหล่านี้ล้วนเป็นเรื่องใหม่สำหรับสมาชิกกลุ่มแม่ค้าปากหวาน เพราะกลุ่มเป้าหมายเปลี่ยนจากคนงานก่อสร้าง เป็นพนักงานห้าง รวมถึงผู้ที่พักอาศัยในบริเวณคอนโดมีเนียมที่อาศัยโดยรอบห้าง และผู้ที่ใช้เส้นทางผ่านบริเวณที่ขายแห่งใหม่นี้ ประกอบกับสภาพสังคมที่เปลี่ยนแปลงไป รูปแบบวิธีการขายและการบริการก็เปลี่ยนแปลงไป กลุ่มผู้ค้าแผงลอยกลุ่มนี้ก็ต้องคิดค้นหารูปแบบที่จะทำให้คุณภาพอาหารและการบริการของพวกเขาสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้ได้มากที่สุด ภายใต้เป้าหมายที่สำคัญคือ การรวมกลุ่มเพื่อพัฒนาเป็นศูนย์อาหารที่สด สะอาด ปลอดภัย ใหม่ทุกวัน ด้วยเหตุนี้ กลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน จึงจำเป็นต้องทำการศึกษาหาแนวทางการรวมกลุ่มเพื่อพัฒนาร้านอาหารรายย่อยในชุมชนพื้นที่ธุรกิจ พื้นที่ศูนย์อาหารพนักงานห้างสรรพสินค้าโฮวดีซี พระรามเก้า กรุงเทพมหานคร ควรเป็นอย่างไร

2. คำถามการวิจัย

“แนวทางการรวมกลุ่มเพื่อพัฒนาร้านอาหารรายย่อยในชุมชนพื้นที่ธุรกิจ พื้นที่ศูนย์อาหารพนักงานห้างสรรพสินค้าโครีตี้ พระรามเก้า กรุงเทพมหานคร ควรเป็นอย่างไร”

1. สถานการณ์ของผู้ประกอบการร้านอาหารรายย่อยของกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวานเป็นอย่างไร
2. แนวทางในการพัฒนาด้านการขาย ทั้งคุณภาพของสินค้า การบริหารต้นทุน-กำไร การจัดหาลูกค้า และการบริการที่ของกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวานควรจะเป็นอย่างไร
3. แนวทางการบริหารจัดการกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน เพื่อให้การดำเนินงานของกลุ่มมีความเข้มแข็ง มีการบริหารจัดการพื้นที่การขายเหมาะสม สามารถดูแลสมาชิกของกลุ่มให้ค้าขายอย่างเป็นธรรม มีการดูแลทุกข์สุขและเอื้อเฟื้อต่อกัน รวมถึงความสามารถในการเจรจาต่อรองกับนายทุนของกลุ่มอาชีพขายอาหารชุมชนวัดอุทัยควรจะเป็นอย่างไร

3. วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษาสถานการณ์ของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน
2. เพื่อศึกษาการประกอบกิจการร้านอาหารรายย่อยของกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน
3. เพื่อศึกษาการบริหารจัดการกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน

4. ขอบเขตเนื้อหา หรือประเด็นศึกษา

วัตถุประสงค์ที่ 1 เพื่อศึกษาสถานการณ์ของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน
ประเด็นศึกษา

- ความเชี่ยวชาญของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน
- การพัฒนาการจัดการจัดการการค้าหาบเร่แผงลอยในกรุงเทพมหานคร ที่มาและพัฒนาการของการค้าหาบเร่แผงลอย และนโยบายของรัฐในการจัดการการค้าหาบเร่แผงลอย
- บทเรียนการดำเนินการเพื่อให้ได้การค้าขายที่มั่นคง
- สถานการณ์ภายนอกที่เกี่ยวข้องกับอาชีพแม่ค้า ดังนี้ การทำงานร่วมกับห้างโครีตี้ การทำงานกับเทศกาล และกระบวนการสื่อสารสู่สาธารณะ (ความหมายของการสื่อสารเทคโนโลยี การสื่อสารในยุคอินเทอร์เน็ต)

วัตถุประสงค์ที่ 2 เพื่อศึกษาการประกอบกิจการร้านอาหารรายย่อยของกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน
ประเด็นศึกษา

- ศึกษาและรวบรวมข้อมูลระบบการผลิตของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน
 - สำรวจแหล่งซื้อวัตถุดิบของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน
 - ศึกษาข้อมูลการเก็บวัตถุดิบของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน
 - ศึกษาการรับรองมาตรฐานของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน
 - ตามหลักการสุขาภิบาลอาหาร ความหมายและหลักการสุขาภิบาลอาหาร ข้อกำหนดมาตรฐานด้านสุขาภิบาล และข้อกำหนดมาตรฐานด้านสุขาภิบาลสำหรับโรงอาหาร
 - ศึกษาคุณภาพอาหารของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน
 - ศึกษาการลดต้นทุนวัตถุดิบของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน
- ศึกษาและรวบรวมข้อมูลระบบการขายของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน
 - สำรวจความต้องการซื้อของลูกค้าของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน
 - ศึกษาช่องทางการขายของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน เช่น ธุรกิจการจัดส่งอาหาร ระบบปิ่นโต ระบบส่งอาหาร เป็นต้น รวมทั้งการวิเคราะห์ลูกค้าและกลยุทธ์ทางการตลาด
 - ศึกษาการขายอาหารที่หลากหลายของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน
- ศึกษาและรวบรวมข้อมูลเรื่องการดูแลสถานที่ค้าขายของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน
 - ศึกษาเรื่องการบริหารสถานที่ค้าขายให้เกิดการอำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าและผู้ประกอบการของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน เช่น การจัดการเรื่องห้องน้ำสะอาด การใช้โต๊ะบริการร่วมกัน
 - ศึกษาเรื่องการบริหารจัดการเรื่องความสะอาดของภาชนะและพื้นที่ทานอาหารของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน
 - ศึกษาเรื่องการจัดการขยะในบริเวณสถานที่ค้าขายของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน

วัตถุประสงค์ที่ 3 เพื่อศึกษาการบริหารจัดการกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน
ประเด็นศึกษา

- ศึกษาบริบทความเป็นมาของสมาชิกกลุ่ม
- ศึกษาเรื่องการบริหารกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน

- ศึกษาเรื่องการขยายกิจการของกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน

4.1 นิยามศัพท์ปฏิบัติการ

หาบเร่ หมายถึง พ่อค้าหรือแม่ค้าที่หาบหรือเข็นสินค้าชนิดต่างๆ เดินขายไปตามทางเดิน ถนน ตรอก ซอกซอย ไม่ได้วางขายประจำที่สถานที่แห่งใดแห่งหนึ่ง

แผงลอย หมายถึง ผู้ขายที่วางขายสินค้าชนิดต่างๆ ประจำตามไหล่ทาง หรือบนทางเท้า มักจะไม่ได้เสียค่าเช่า และไม่ต้องเสียภาษีให้กับรัฐ

กลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน หมายถึง การรวมกลุ่มของสมาชิกที่ขายอาหารบริเวณพื้นที่ห้างไอวี่ดีซี พระรามเก้า กรุงเทพมหานคร ซึ่งมีกิจกรรมร่วมกันสม่ำเสมอ เช่น การออมทรัพย์ การกู้ยืม การประชุมปรึกษาหารือ และมีกฎระเบียบร่วมกันของกลุ่ม โดยมีเป้าหมายเพื่อ (1) การออมทรัพย์เป็นกิจกรรมยึดเหนี่ยวคนในกลุ่ม (2) เพื่อมีเงินทุนหมุนเวียนให้กับสมาชิกของกลุ่มที่ต้องการความช่วยเหลือในการลงทุน และ (3) เพื่อช่วยเหลือกันและพึ่งพิงอาศัยกันในการการค้าขาย และความเป็นอยู่ในอนาคต

ผู้ประกอบการร้านอาหารรายย่อย หมายถึง ผู้ผลิตและขายอาหารแต่ละรายที่ดำเนินกิจการในพื้นที่ศูนย์อาหารพนักงานห้างไอวี่ดีซี พระรามเก้า กรุงเทพมหานคร

5. ขอบเขตงานพื้นที่

พื้นที่การดำเนินงาน

1. พื้นที่ศูนย์อาหารพนักงานห้างสรรพสินค้าไอวี่ดีซี พระรามเก้า แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร
2. พื้นที่รอบศูนย์การค้าไอวี่ดีซีในรัศมี 3 กิโลเมตร

6. ขอบเขตกลุ่มเป้าหมาย

- คณะกรรมการกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน และสมาชิกกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน จำนวน 20 คน
- ผู้ประกอบการรายย่อย พ่อค้าแม่ค้าหาบเร่ จำนวน 10 คน
- พนักงานห้างไอวี่ดีซี จำนวน 100 คน
- เจ้าของพื้นที่ศูนย์อาหารพนักงานห้างสรรพสินค้าไอวี่ดีซี พระรามเก้า
- องค์กรชุมชนนิเวศเอเชีย

7. ระยะเวลาดำเนินงาน

ระยะเวลา 18 เดือน

9. งบประมาณการวิจัย

งบประมาณที่ขอสนับสนุนจากสกว. จำนวนทั้งสิ้น 265,460 บาท

งบประมาณสนับสนุนจากภาคเอกชน จำนวนทั้งสิ้น 236,500 บาท

10. ผลที่คาดว่าจะได้รับการวิจัย

10.1 ผลลัพธ์จากการวิจัย

1. ได้ข้อมูลสภาพความเป็นอยู่ และสภาพเศรษฐกิจของกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน
2. ชัดความรู้กระบวนการทำงานกับห้าง เทศกิจ ที่เกี่ยวข้องกับร้านอาหารรายย่อย และการสื่อสารสาธารณะ
3. ได้ข้อมูลขั้นตอนกระบวนการทำอาชีพค้าขาย และยกระดับการขายให้มีคุณภาพ ของกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน
4. ได้ข้อมูลปัจจัย เงื่อนไข และกระบวนการพัฒนาอย่างมีส่วนร่วมของกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน
5. ได้รูปแบบแนวทางการพัฒนาอย่างมีส่วนร่วมให้มีสินค้าและบริการที่มีคุณภาพ ผู้ขายมีความสุขของกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน
6. ได้รูปแบบการบริหารจัดการกลุ่มออมทรัพย์และการขยายกิจการที่เอื้อต่อการส่งเสริมสมาชิกผู้ประกอบการร้านอาหารรายย่อย เช่น การสร้าง common property เช่น ตู้แช่อาหารร่วมกัน เป็นพันธมิตรทางธุรกิจ เป็นต้น
7. สมาชิกในกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวานเกิดการพัฒนาศักยภาพของตนเองผ่านกระบวนการเรียนรู้อย่างมีส่วนร่วม และการทำกิจกรรมร่วมกันอย่างต่อเนื่อง

10. 2 ผลที่ได้รับเชิงพัฒนา

1. ทีมวิจัยและสมาชิกเกิดการพัฒนาด้านเป็นผู้ประกอบการอาหารที่มีคุณภาพ และมีการบริการที่ดี
2. เกิดศูนย์อาหารที่สด สะอาด ปลอดภัย ใหม่ทุกวัน
3. สมาชิกและครอบครัวในกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวานมีคุณภาพชีวิตที่ดี
4. กลุ่มออมทรัพย์มีระบบการบริหารจัดการที่ดี มีความน่าเชื่อถือ และสามารถขยายกิจการได้

บทที่ 2

บททวนเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษาแนวทางการรวมกลุ่มเพื่อพัฒนาร้านอาหารรายย่อยในชุมชนพื้นที่ธุรกิจ พื้นที่ศูนย์อาหาร พนักงานห้างสรรพสินค้าโชวีตี้ พระรามเก้า กรุงเทพมหานคร ของกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1. เพื่อศึกษาสถานการณ์ของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน 2. เพื่อศึกษาการประกอบกิจการร้านอาหารรายย่อยของกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน และ 3. เพื่อศึกษาการบริหารจัดการกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน

ผู้วิจัยจึงได้ศึกษาจากการทบทวนเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องตามหัวข้อของขอบเขตเนื้อหา คือ การพัฒนาการจัดการจัดการการค้าหาบเร่แผงลอยในกรุงเทพมหานคร แนวคิดการบริหารจัดการกลุ่มกระบวนการสื่อสารสาธารณะในยุคอินเทอร์เน็ต หลักการสุขาภิบาลอาหาร เนื้อหาที่ได้มีดังนี้

2.1. การพัฒนาการจัดการจัดการการค้าหาบเร่แผงลอยในกรุงเทพมหานคร

ที่มา และพัฒนาการจัดการการค้าหาบเร่แผงลอย

การค้าข้างทางในกรุงเทพมหานครเป็นวิถีชีวิตทั้งทางเศรษฐกิจและวัฒนธรรม คำอธิบายต่อการปรากฏตัวของการค้าตั้งแต่ในสมัยรัตนโกสินทร์ สถานที่ขายเป็น “ตลาดน้ำ” หรือ “ตลาดเรือ” ลักษณะการค้ามีทั้งที่ขายอยู่กับที่และการพายเรือเร่ขายไปตามบ้าน ผู้ค้าส่วนใหญ่เป็นผู้หญิง เนื่องจากผู้ชายถูกเกณฑ์แรงงานในระบบศักดินาและเป็นการค้าในเศรษฐกิจแบบยังชีพ

คำว่า “หาบเร่แผงลอย” เกิดขึ้นจากการที่การค้าขายขึ้นจากการค้าทางน้ำมาเป็นการค้าทางบก โดยการค้าแบบไม่อยู่กับที่หรือหาบเร่ร้านปรากฏในรูปของการหาบสินค้าเร่ขายตามถนน ส่วนการค้าแบบอยู่กับที่มีปรากฏตาม “ตลาดบก” นอกกำแพงพระนคร สินค้าที่ขายส่วนใหญ่คืออาหาร การค้าหาบเร่แผงลอยบนบกมีความสำคัญมากขึ้นเมื่อมีการสร้างถนนการคมนาคมหลักเปลี่ยนจากการคมนาคมทางน้ำมาเป็นการคมนาคมทางบก ทั้งรัฐเองก็มีบทบาทสำคัญต่อการสนับสนุนการค้าหาบเร่แผงลอย ด้วยการส่งเสริมให้มีตลาดนัดเพื่อส่งเสริมอาชีพและรายได้ให้แก่เกษตรกร ผู้ค้าข้างทางในสมัยรัตนโกสินทร์มีทั้งชาวจีนและชาวไทย

และด้วยกลยุทธ์การพัฒนาเศรษฐกิจที่ให้ความสำคัญต่อการพัฒนาอุตสาหกรรม ประกอบกับรายได้ที่ตกต่ำลงของเกษตรกร เป็นผลให้แรงงานในภาคเกษตรกรรมอพยพเข้าสู่กรุงเทพฯ อย่างต่อเนื่องนับตั้งแต่ก่อนการประกาศใช้แผนพัฒนาเศรษฐกิจฉบับที่ 1 ในปี พ.ศ. 2504 การศึกษาเกี่ยวกับการประกอบอาชีพการค้าข้างทางระบุว่า การที่อาชีพอิสระขยายตัวอย่างรวดเร็วนับแต่ปี พ.ศ. 2523 เป็นต้นมา เป็นผลจากสาเหตุ 2 ประการ คือ ประการแรก นโยบายที่มุ่งสู่การพัฒนาอุตสาหกรรมโดยละเลยภาคเกษตรกรรม เป็นผลให้แรงงานชนบทอพยพเข้าสู่กรุงเทพมหานคร และ ประการที่สอง คือ การขยายตัวของอุตสาหกรรมและพาณิชยกรรม และภาคบริการอันเนื่องมาจากนโยบายที่เน้นการผลิตเพื่อการส่งออก ทำให้เกิดความต้องการแรงงานจำนวนมาก แรงงานเหล่านี้เป็นลูกค้าสำคัญของผู้ค้าข้างทาง ผู้ค้าหาบเร่แผงลอยมีทั้งที่เป็นชาว

กรุงเทพมหานครและผู้อพยพจากต่างจังหวัด แต่สัดส่วนของผู้ประกอบอาชีพที่เป็นผู้อพยพจากต่างจังหวัดสูงขึ้น หากพิจารณาเปรียบเทียบอ้างอิงจากงานศึกษาหลายชิ้น นับแต่งงานศึกษาในปี พ.ศ. 2523 ของประชุม สุวดี และคณะ(2523) งานศึกษาของประชุมระบุว่า ผู้ค้าหาบเร่แผงลอยในกรุงเทพมหานครประมาณครึ่งหนึ่งเป็นชาวกรุงเทพมหานคร หลังจากงานศึกษาของประชุม สุวดี งานศึกษาวิทยานิพนธ์ของกุสุมา โกเศยะโยธิน (2526) และเรณู สังข์ทองจีน (2534) ได้อธิบายการเข้าสู่อาชีพหาบเร่แผงลอยของผู้ประกอบอาชีพสตรีที่เป็นผู้อพยพจากภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ด้วยสาเหตุของความยากแค้นในภาคเกษตรกรรม และปัญหาการกระจายรายได้อย่างไม่เป็นธรรมระหว่างกรุงเทพมหานครและชนบท ซึ่งเป็นการศึกษาในช่วงเดียวกับนโยบายของรัฐในช่วงแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 6 (พ.ศ. 2530-2534) ที่ส่งเสริมการประกอบอาชีพส่วนตัวขนาดเล็กในเขตเมือง โดยเน้นที่กลุ่มผู้ค้าหาบเร่แผงลอย งานศึกษาทั้งสองชิ้นนี้สะท้อนถึงการปรับตัวของแรงงานอพยพจากภาคเกษตรในชนบทเข้าสู่อาชีพผู้ค้าหาบเร่แผงลอยในเมือง (นิรามล นราทร, การจัดการการค้าหาบเร่แผงลอยในกรุงเทพมหานคร: ข้อสังเกตและข้อเสนอแนะ)

นโยบายของรัฐในการจัดการการค้าหาบเร่แผงลอย

ความเป็นมาของนโยบาย

หาบเร่แผงลอยในกรุงเทพมหานครเป็นวิถีชีวิตทั้งทางเศรษฐกิจ สังคมและวัฒนธรรม เนื่องจากพ่อค้าแม่ค้าและผู้ซื้อเข้าถึงได้โดยสะดวก ราคาไม่แพงมาก ทั้งอาหาร เสื้อผ้า ของใช้ส่วนตัว ของใช้ในบ้าน เครื่องประดับ ฯลฯ แต่ก็สร้างปัญหาการกีดขวางทางเท้า ทำให้เดินไม่สะดวก และหลายกรณีส่งเสียงอันตรายในหลายรูปแบบต่าง ๆ

สำนักกรุงเทพมหานคร จึงได้ดำเนินการจัดระเบียบหาบเร่-แผงลอยตามพระราชบัญญัติรักษาความสะอาด และความเป็นระเบียบเรียบร้อยของบ้านเมือง พ.ศ. 2535 (ฉบับแก้ไขจากพ.ร.บ.รักษาความสะอาด และความเป็นระเบียบเรียบร้อยของบ้านเมือง พ.ศ. 2503) ดำเนินการจัดระเบียบหาบเร่แผงลอยบนพื้นที่ทางเท้า เพื่อประชาชนเพิ่มความสะดวกในการสัญจร โดยมีสำนักเทศกิจเป็นผู้ทำหน้าที่หลักในการควบคุมดูแล

พระราชบัญญัติรักษาความสะอาด และความเป็นระเบียบเรียบร้อยของบ้านเมือง พ.ศ. 2535 ที่เกี่ยวข้องกับการจัดระเบียบหาบเร่-แผงลอย โดยมีเนื้อหาสำคัญ ดังนี้ มาตรา 20 ห้ามมิให้ผู้ใด (1) ปรงอาหารขายหรือจำหน่ายสินค้าบนถนน หรือในสถานสาธารณะ (2) ใช้รถยนต์หรือล้อเลื่อนเป็นที่ปรงอาหารเพื่อขายหรือจำหน่ายให้แก่ประชาชนบนถนนหรือในสถานสาธารณะ (3) ขายหรือจำหน่ายสินค้าซึ่งบรรจุบนรถยนต์ รถจักรยานยนต์ หรือล้อเลื่อนบนถนนหรือในสถานสาธารณะ ความในวรรคหนึ่งมิให้ใช้บังคับแก่การปรงอาหารหรือขายสินค้าตามข้อ (1) หรือ ข้อ (2) ในถนนส่วนบุคคลหรือในบริเวณที่เจ้าพนักงานท้องถิ่นหรือพนักงานเจ้าหน้าที่ประกาศจุดผ่อนผันให้กระทำได้ในระหว่างวัน เวลาที่กำหนด ด้วยความเห็นชอบของเจ้าพนักงานจราจร และบทลงโทษปรับผู้ค้าในกรณี ไม่ทำให้เกิดความสะอาดและความเป็นระเบียบเรียบร้อย ตามมาตรา 46 และ ให้เจ้าพนักงานท้องถิ่นมีอำนาจประกาศกำหนดเวลาห้ามเข้าหรืออยู่ในสถานสาธารณะ ประกาศนั้นให้

ติดตั้งหรือแขวนไว้ในบริเวณสถานสาธารณะที่ห้ามนั้นซึ่งเห็นได้ง่าย ตามมาตรา 47 อัตราค่าปรับการประกอบการค้านอกจุดผ่อนผันคือขั้นต่ำ 500 บาท ถึงสูงสุด 2,000 บาท (ที่มา องค์ความรู้เรื่อง เรื่องการจัดระเบียบ หาบเร่-แผงลอย คืบ ทางเท้า ให้ ประชาชน สำนักงานเขตพญาไท www.bangkok.go.th/phayathai/page/sub/7838)

ทั้งนี้ ผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานครได้มีคำสั่งต่างๆ ตามพระราชบัญญัติฯ นี้ ในการกำหนดจุดผ่อนผัน และให้กับผู้ค้ามาโดยตลอด ดังตารางที่ 1 ซึ่งมีการกำหนดจุดผ่อนผันเพิ่มขึ้นตั้งแต่ปี 2540 – 2556 โดยลำดับเป็นผลให้ผู้ค้ามีจำนวนเพิ่มขึ้นเช่นกัน

ตาราง 1 ผู้ค้าหาบเร่แผงลอยในจุดผ่อนผัน ระหว่าง พ.ศ. 2540 - พ.ศ. 2556

ปี	จุดผ่อนผัน	
	จำนวนจุด	ผู้ค้า
2540	284	16,937
2550	668	20,606
2551	667	17,329
2552	666	17,329
2553	666	20,275
2554	773	22,573
2555	726	21,065
2556	726	21,065

ที่มา: นฤมล นิราทร (2548) และสำนักเทศกิจ (2556)

นโยบายคืบทางเท้าให้ประชาชน ปี 2557

ในปี พ.ศ. 2557 กรุงเทพมหานครเริ่มใช้มาตรการ “คืบทางเท้าให้ประชาชน” มีการจัดระเบียบพื้นที่การค้าเพื่อความเป็นระเบียบเรียบร้อยและความปลอดภัยของผู้ใช้ทางเท้ามาตรการดังกล่าวได้รับการสนับสนุนจากประชาชนจำนวนมากไม่น้อยที่เผชิญปัญหาการสัญจรและที่ต้องการให้กรุงเทพมหานครมีความเป็นระเบียบเรียบร้อย

“นายวัลลภ สวรรณดี ประธานที่ปรึกษาผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานคร ลงพื้นที่ตรวจการจัดระเบียบผู้ค้าหาบเร่-แผงลอย บริเวณถนนอโศกมนตรี เขตวัฒนา ตามนโยบายจัดระเบียบทางเท้าของกรุงเทพมหานคร หลังได้รับการร้องเรียนจากประชาชนว่าไม่ได้รับความสะดวกในการเดินทาง เนื่องจากมีร้านค้าหาบเร่-แผงลอยตั้งแผงค้ากีดขวางทางเท้า ทั้งฝั่งมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ (ประสานมิตร) และฝั่งตรงข้าม รวมทั้งมีจักรยานยนต์รับจ้างจอดอยู่เป็นจำนวนมาก ก่อนหน้านี้นี้กรุงเทพมหานคร ได้ประชุมร่วมกับผู้ค้าบริเวณถนนอโศกมนตรีทั้งหมด 177 ราย โดยมีมติให้ผู้ค้าหาบเร่-แผงลอย ห้ามทำการค้าระหว่างเวลา 06.00-19.00 น.

ตั้งแต่วันที่ 16 เม.ย. 2558 หากฝ่าฝืนจะดำเนินการตามกฎหมาย รวมทั้งร่วมกับกองบัญชาการตำรวจนครบาล ...” (ที่มา: ข่าวจากสำนักไทยพีบีเอส กทม.จัดระเบียบผู้ค้าหาบเร่-แผงลอยโอโซนมนตรี วันที่ 20 เมษายน 2558 <http://news.thaipbs.or.th/content/428>)

นโยบายคืบทางเท้าให้ประชาชน ปี 2557 สำคัญคือ การห้ามผู้ค้าหาบเร่แผงลอยทำการค้าในพื้นที่หลายจุด และมีการกำหนดจุดผ่อนผันเข้มงวดขึ้น เช่น ห้ามขายกลางวัน ขายได้เฉพาะกลางคืน แบ่งขาย 2 รอบเป็นขายกลางวัน และขายกลางคืน ฯลฯ โดยเฉพาะในระเบียบที่เกี่ยวข้องกับสมาชิกกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน คือ “ยกเลิกขายกลางวันขายเฉพาะกลางคืน 7 จุด พื้นที่จุดผ่อนผันและนอกจุดผ่อนผัน ให้ปรับเปลี่ยนเวลาทำการค้า ยกเลิกเวลาทำการค้าในช่วงเวลากลางวัน ให้ทำการค้าตั้งแต่เวลา 19.00 น. เป็นต้นไป ในพื้นที่ 7 เขต ได้แก่ จุดที่ 1 ถนนสุขุมวิท 2 ฟัง ซอยสุขุมวิท 1-107 และซอยสุขุมวิท 2-70/5 เขตวัฒนา เขตคลองเตย เขตพระโขนง และเขตบางนา...” (ที่มา: ข่าวจากททบ.ขอบคุณผู้ค้าหาบเร่ – แผงลอย ร่วมคืบทางเท้าให้ประชาชนได้แล้ว 28 จุด (24/04/2558) ข่าวประชาสัมพันธ์ของสำนักเทศกิจ)

2.2 แนวคิดและความหมายของการบริหารจัดการกลุ่มและหลักธรรมาภิบาล

แนวคิดการบริหารจัดการกลุ่ม

ในการศึกษาความหมายของการบริหารและการบริหารจัดการ ควรทำความเข้าใจแนวคิดเกี่ยวกับการบริหารเป็นเบื้องต้นก่อน กล่าวคือ สืบเนื่องจากมนุษย์เป็นสัตว์สังคม ซึ่งหมายถึงมนุษย์โดยธรรมชาติย่อมอยู่รวมกันเป็นกลุ่ม ไม่อยู่อย่างโดดเดี่ยว แต่อาจมีข้อยกเว้นน้อยมากที่มนุษย์อยู่โดดเดี่ยวตามลำพัง เช่น ฤๅษี การอยู่รวมกันเป็นกลุ่มของมนุษย์อาจมีได้หลายลักษณะและเรียกต่างกัน เป็นต้นว่า ครอบครัว (family) เผ่าพันธุ์ (tribe) ชุมชน (community) สังคม (society) และประเทศ (country) เมื่อมนุษย์อยู่รวมกันเป็นกลุ่มย่อมเป็นธรรมชาติอีกทีในแต่ละกลุ่มจะต้องมี “ผู้นำกลุ่ม” รวมทั้งมี “แนวทางหรือวิธีการควบคุมดูแลกันภายในกลุ่ม” เพื่อให้เกิดความสุขและความสงบเรียบร้อย สภาพเช่นนี้ได้มีวิวัฒนาการตลอดมา

ความหมายของกลุ่ม ตามพจนานุกรมศัพท์สังคมวิทยา (ราชบัณฑิตยสถาน .2540 : 164) ได้ให้ความหมายของกลุ่มว่า “กลุ่ม” ประกอบด้วยบุคคลตั้งแต่ 2 คนขึ้นไป ที่ได้สร้างแบบอย่างของการกระทำระหว่างกันขึ้น กลุ่มหรือหมู่คณะนี้ เป็นที่ยอมรับว่าเป็นองค์การอย่างหนึ่งทั้งโดยสมาชิกของกลุ่มเอง และตามปกติโดยผู้อื่นด้วย ทั้งนี้เพราะกลุ่มจะมีพฤติกรรมร่วมกัน ในแบบฉบับเฉพาะของตนเอง

จิรพรรณ กาญจนจิตร (2538 : 189) ได้ให้ความหมายของกลุ่มว่า กลุ่ม คือ บุคคลรวมกันตั้งแต่ 2 คนขึ้นไป โดยมีกิจกรรมร่วมกันที่ชี้ให้เห็นถึงวัตถุประสงค์ มีการปฏิสัมพันธ์กัน มีความผูกพันว่าเป็นพวกเดียวกัน ทั้งกลุ่มและบุคคลแยกกันไม่ได้ จะต้อง เกี่ยวข้องสัมพันธ์กัน มีความสนใจร่วมกัน และมีพฤติกรรมตามบทบาทและหน้าที่ของสมาชิก กลุ่มเหล่านี้เป็นหน่วยสังคมขั้นพื้นฐานที่จะเสริมบุคลิกภาพและอุดมการณ์ของบุคคล

แมคเดวิด และฮารารี (Mc David and Harari. 1986 : 237) ได้ให้นิยาม กลุ่มว่า กลุ่มทำงานสังคม จิตวิทยา คือ ระบบที่จัดไว้อย่างมีระเบียบของปัจเจกบุคคลสองคน หรือมากกว่า ผู้ซึ่งได้เกี่ยวข้องสัมพันธ์กัน เพื่อว่า ระบบก่อให้เกิดการกระทำบางอย่างมีบทบาทของความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกของกลุ่มอย่างเป็น มาตรฐานและมีบรรทัดฐาน ซึ่งควบคุมการกระทำของกลุ่ม และสมาชิกของกลุ่ม เมื่อพิจารณาความหมาย เกี่ยวกับกลุ่มดังกล่าวข้างต้นแล้วสรุปได้ว่า กลุ่ม มีลักษณะสำคัญ คือ กลุ่มจะต้องมีสมาชิกอย่างน้อย 2 คนขึ้นไป จะต้องมีการสร้างกลุ่ม มีการแบ่งบทบาทหน้าที่ของสมาชิกในกลุ่ม มีบรรทัดฐานของกลุ่ม มีความสัมพันธ์ ต่อกันระหว่างสมาชิก และมีกิจกรรมกลุ่มเพื่อให้บรรลุตามวัตถุประสงค์และเป้าหมายของกลุ่ม

แนวคิดเกี่ยวกับธรรมาภิบาล

ธรรมาภิบาล เป็นหลักการที่นำมาใช้บริหารงานในปัจจุบันอย่างแพร่หลาย ด้วยเหตุเพราะ ช่วยสร้างสรรค์และส่งเสริมองค์กรให้มีศักยภาพและประสิทธิภาพ อาทิ พนักงานต่างทำงานอย่างซื่อสัตย์สุจริต และขยันหมั่นเพียร ทำให้ผลประกอบการขององค์กรธุรกิจนั้นขยายตัว นอกจากนี้แล้วยังทำให้บุคคลภายนอก ที่เกี่ยวข้อง ศรัทธาและเชื่อมั่นในองค์กรนั้น ๆ อันจะทำให้เกิดการพัฒนาดังต่อเนื่อง เช่น องค์กรที่โปร่งใส ย่อมได้รับความไว้วางใจในการร่วมทำธุรกิจ รัฐบาลที่โปร่งใสตรวจสอบได้ ย่อมสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ นักลงทุนและประชาชน ตลอดจนส่งผลดีต่อเสถียรภาพของรัฐบาลและความเจริญก้าวหน้าของประเทศ เป็นต้น (<http://th.wikipedia.org>)

สำนักงาน ก.พ. ได้กำหนดไว้โดยได้เสนอเป็นระเบียบสำนักนายกรัฐมนตรีว่า หลักธรรมาภิบาล นั้น ประกอบด้วย 6 หลักการคือ

1. หลักคุณธรรม
2. หลักนิติธรรม
3. หลักความโปร่งใส
4. หลักความมีส่วนร่วม
5. หลักความรับผิดชอบ
6. หลักความคุ้มค่า

แต่จะเป็นหลักการใดก็ตาม ก็จะทำให้เห็นว่าหลักการทั้งหลายล้วนมีจุดมุ่งหมายที่จะรักษา “ความสมดุล” ในมิติต่าง ๆ ไว้ เช่น หลักคุณธรรมก็คือการรักษาสมดุลระหว่างตนเองกับผู้อื่น คือไม่เบียดเบียน ผู้อื่นหรือ ตัวเองจนเดือดร้อน ซึ่งการที่มีความโปร่งใส เปิดโอกาสให้ผู้ที่เกี่ยวข้องมีส่วนร่วม ตรวจสอบ ก็เพื่อบังคับให้ทุกฝ่าย ที่เกี่ยวข้องได้เห็นถึงความสมดุลดังกล่าวว่าอยู่ในวิสัยที่ยอมรับได้ ส่วนหลักความรับผิดชอบ ก็ต้องสมดุลกับ เสรีภาพที่เป็นสิ่งสำคัญของทุกคน และหลักความคุ้มค่า ก็ต้องสมดุลกับหลักอื่น ๆ เช่น บางครั้งองค์การอาจ มุ่งความคุ้มค่าจนละเลยเรื่องความเป็นธรรมหรือโปร่งใส หรือบางครั้งที่หน่วยงานโปร่งใสมากจนคู่แข่งชั้นล่างรู้ ความลับที่สำคัญในการประกอบกิจการ ความสมดุล หรือ ธรรม จึงเป็นส่วนประกอบที่สำคัญของธรรมาภิบาล

การบริหารกลุ่มด้วยหลัก 5+1 ก

สมาชิกกลุ่ม (ก 1)

การจัดทำทะเบียนรายชื่อสมาชิก

ในการจัดตั้งกลุ่มอาชีพในชุมชนนั้น จำนวนสมาชิกถือว่าเป็นสิ่งสำคัญอย่างหนึ่งขององค์ประกอบการก่อตั้งกลุ่ม ดังนั้นควรมีการจัดทำทะเบียนรายชื่อสมาชิก เพื่อเป็นข้อมูลในการบริหารจัดการกลุ่ม ตามตารางดังนี้

ทะเบียนสมาชิกกลุ่ม.....

เลขที่.....หมู่ที่.....ตำบลโคกนาสาม อำเภอบราสาท จังหวัดสุรินทร์

ที่	ชื่อ นามสกุล	ที่อยู่	จำนวนหุ้น	วันที่สมัคร

การจัดทำใบสมัครสมาชิก

วัตถุประสงค์ในการจัดทำใบสมัครกลุ่ม เพื่อให้มีข้อมูลของกลุ่มผู้ที่สนใจเข้าร่วมกลุ่ม และแสดง ความ
จำเป็นในการเข้าร่วมกลุ่ม การยอมรับในกติกาของกลุ่ม รวมถึงข้อมูลและแนวทางในการปฏิบัติของกลุ่ม และ
ข้อมูลเก็บไว้เป็นหลักฐาน ตามตัวอย่างใบสมัครดังนี้

ใบสมัครสมาชิกกลุ่ม.....
หมู่ที่.....ตำบล.....อำเภอ.....จังหวัด.....



ชื่อ :
ที่อยู่ปัจจุบันเลขที่ หมู่ที่ถนนตำบล/แขวง
จังหวัด รหัสไปรษณีย์ โทรศัพท์
โทรศัพท์มือถือ อีเมล
วัน เดือน ปีเกิด อายุ ปี
บัตรประชาชนเลขที่..... บัตรหมตอายุ
จบการศึกษาระดับ.....จาก.....
จำนวนหุ้นที่สมัคร.....หุ้น เป็นเงิน.....บาท
ความสามารถพิเศษ.....

ในการสมัครเข้าเป็นสมาชิกกลุ่ม ข้าพเจ้าขอยินยอม ยอมรับ และจะปฏิบัติตามแนวทางของกลุ่มและ
ข้อบังคับของกลุ่มอย่างเคร่งครัด และหากข้าพเจ้าผิดระเบียบและข้อปฏิบัติ ข้าพเจ้ายินยอมให้คณะกรรมการ
ให้ออกจากการเป็นสมาชิกกลุ่ม

หลักฐานที่ประกอบการสมัครสมาชิก

- ☐ 1. สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน ☐ 2. สำเนาทะเบียนบ้าน ☐ 3. รูปถ่าย 1 นิ้ว

ลงชื่อ.....ผู้สมัคร
()

ลงชื่อ.....
()

ประธานกลุ่ม.....

คณะกรรมการกลุ่ม (ก 2)

สำหรับการจัดทำทะเบียนคณะกรรมการกลุ่มนั้นควรมีคณะกรรมการจำนวน 9 - 15 คน ขึ้นอยู่กับความเหมาะสมและความต้องการของสมาชิก ที่ได้จากการลงมติในที่ประชุมของกลุ่ม เมื่อได้รายชื่อคณะกรรมการกลุ่มเรียบร้อยแล้ว จึงจัดทำทะเบียนคณะกรรมการกลุ่ม ดังนี้

รายชื่อคณะกรรมการกลุ่ม.....

เลขที่.....หมู่ที่.....ตำบลโซคนาสาม อำเภอปราสาท จังหวัดสุรินทร์

ที่	ชื่อ นามสกุล	ตำแหน่ง	ที่อยู่	หมายเลขโทรศัพท์

การกำหนดบทบาทหน้าที่ของคณะกรรมการ ประกอบด้วย คณะกรรมการ 4 ด้าน (แล้วแต่กลุ่มอาจจะมีกรรมการมากกว่านี้ก็ได้) ได้แก่

(1) คณะกรรมการอำนวยการ(ประธาน,รองประธาน,เลขานุการ,เหรัญญิก) มีบทบาทหน้าที่ในการบริหารและอำนวยการความสะอาด ในการดำเนินการของกลุ่ม

(2) คณะกรรมการฝ่ายผลิต มีหน้าที่ในการจัดหาวัตถุดิบในการผลิต และดำเนินการผลิตทุกกระบวนการให้ได้มาตรฐานและมีคุณภาพ

(3) คณะกรรมการฝ่ายตลาด มีหน้าที่จัดจำหน่ายและออกตลาดทั้งในชุมชน จังหวัด ต่างจังหวัด และต่างประเทศ พร้อมจัดทำเอกสารการประชาสัมพันธ์กิจกรรมกลุ่ม เช่น แผ่นพับ วนิล เว็บไซต์ เป็นต้น

(4) คณะกรรมการฝ่ายการเงิน มีหน้าที่จัดทำบัญชี รายรับรายจ่าย บัญชีลูกหนี้ บัญชีงบดุล งบกำไร-ขาดทุนของกลุ่ม

กฎกติกาของกลุ่ม (ก 3)

หมายถึงระเบียบข้อบังคับ ที่ได้ผ่านความเห็นชอบของสมาชิกกลุ่ม เพื่อใช้บังคับกับสมาชิกในกลุ่ม โดยกรรมการเป็นผู้ดำเนินการ หากจะมีการเปลี่ยนแปลงข้อบังคับของกลุ่มจะต้องเป็นไปตามความต้องการของที่ประชุมใหญ่เท่านั้น

ตัวอย่าง -

กฎข้อบังคับกลุ่ม

ชื่อกลุ่ม

บ้าน.....หมู่ที่.....ตำบล..... อำเภอ.....จังหวัด.....

.....

หมวดที่ 1 ข้อความทั่วไป

ข้อ.1 ชื่อระเบียบข้อบังคับนี้เรียกว่า ระเบียบข้อบังคับกลุ่ม

บ้าน.....หมู่ที่.....ตำบล..... อำเภอ.....จังหวัด.....

ข้อ.2 ที่ตั้งกลุ่ม ตั้งอยู่ที่เลขที่.....หมู่ที่.....ตำบล..... อำเภอ.....

จังหวัด.....

ข้อ.3 ระเบียบข้อบังคับนี้ให้ใช้บังคับตั้งแต่วันที่เดือน..... พ.ศ.....

หมวดที่ 2 วัตถุประสงค์

ข้อ.4 กลุ่ม ตำบล..... อำเภอ.....

.....จังหวัด.....จัดตั้งขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ

4.1 เพื่อเพิ่มรายได้ให้แก่ครัวเรือน เป็นการเสริมสร้างเศรษฐกิจชุมชนให้พึ่งตนเอง ได้ใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์ โดยนำทฤษฎีเศรษฐกิจพอเพียงมาใช้ในชุมชน

4.2 เพื่อเป็นตัวอย่างที่ดีแก่ชุมชน ในหมู่บ้านในการประกอบอาชีพอย่างพอเพียง

4.3 เพื่อให้เข้าใจการทำงานระบบกลุ่ม และสร้างความเข้มแข็งในชุมชน

4.4 เพื่อสร้างความสามัคคีในหมู่บ้านและชุมชน

หมวดที่ 3 สมาชิกภาพ

ข้อ.5 คุณสมบัติของสมาชิก

- 5.1 เป็นผู้ที่มีภูมิลำเนาและถิ่นอาศัยอยู่ในหมู่บ้าน ตำบล ซึ่งเป็นที่ตั้งกลุ่มอาชีพ
- 5.2 มีความรู้ความเข้าใจ เห็นชอบด้วยหลักการของกลุ่ม และ สนใจงานพัฒนาอาชีพของกลุ่มอย่างจริงจัง
- 5.3 เป็นผู้พร้อมที่จะปฏิบัติตามระเบียบและข้อตกลงของกลุ่ม
- 5.4 เป็นผู้ที่คณะกรรมการบริหารกลุ่มฯ ได้มีมติเห็นชอบให้รับเข้าเป็นสมาชิกกลุ่ม

ข้อ.6 การสมัครเข้าเป็นสมาชิก

- 6.1 ต้องยื่นคำขอตามแบบใบสมัครของกลุ่ม
- 6.2 ต้องชำระค่าสมัคร / ค่าธรรมเนียม จำนวน บาท
- 6.3 ค่าสมัคร / ค่าธรรมเนียม ผู้สมัครเป็นสมาชิกจะเรียกคืนไม่ได้ ไม่ว่าด้วยเหตุใด

ข้อ.7 การพ้นจากสมาชิก

- 7.1 ตาย
- 7.2 ลาออกและได้รับอนุมัติให้ลาออกจากคณะกรรมการบริหารกลุ่ม
- 7.3 ที่ประชุมใหญ่สมาชิกมีมติให้ออกด้วยคะแนนเสียง สองในสาม ของผู้เข้าประชุม

ข้อ.8 การลาออกจากสมาชิก

- 8.1 ให้ทำหนังสือยื่นต่อคณะกรรมการบริหารกลุ่ม
- 8.2 ผู้ประสงค์จะลาออกต้องชำระหนี้ ที่ตนยังผูกพันต่อกลุ่ม

ข้อ.9 การให้ออกจากสมาชิก

- 9.1 จงใจฝ่าฝืน ระเบียบข้อตกลง มติของกลุ่ม หรือแสดงตนเป็นปรปักษ์ หรือไม่ให้ความช่วยเหลือความร่วมมือแก่กลุ่ม ไม่ว่าด้วยประการใด ๆ

หมวดที่ 4 เงินทุนของกลุ่ม

ข้อ.10 การแสวงหาเงินทุนของกลุ่ม

- 10.1 รับเงินค่าหุ้น
- 10.2 เงินอุดหนุนจากส่วนราชการ องค์กรเอกชน และผู้มีจิตศรัทธา ฯลฯ
- 10.3 เงินรายได้อื่น ๆ สมาชิกทุกคนต้องลงหุ้นอย่างน้อยหนึ่งหุ้น และลงหุ้นได้มากที่สุดไม่เกิน หุ้น หนึ่งหุ้นเท่ากับ 100 บาท ในกรณีที่มีสมาชิกจะขอเพิ่มหรือลดจำนวนหุ้นที่มีอยู่ในกลุ่มให้นำเข้าที่ประชุมใหญ่สมาชิก โดยมติที่ประชุมใหญ่ให้อิสระสองในสามของที่ประชุมเป็นที่สุด และในกรณีที่สมาชิกที่มีหนี้สินต่อกลุ่ม และหนี้สินอันเกิดจากการค้าประกัน ซึ่งมีมูลค่าเท่ากับหุ้นที่ตนถืออยู่ สมาชิกจะถอนเงินค่าหุ้นไม่ได้

หมวดที่ 5 การดำเนินงานของกลุ่ม

ข้อ.11 เพิ่มพูนทักษะแก่สมาชิก มุ่งหวังให้สมาชิกเกิดความชำนาญสูงสุด พร้อมทั้งจะประกอบภารกิจในกิจกรรมนั้น ๆ

ข้อ.12 ดำเนินกิจกรรมในอาชีพ โดยการให้เกิดซึ่งผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ เพื่อแสวงหาผลประโยชน์ให้เกิดแก่กลุ่มและสมาชิก

หมวดที่ 6 คณะกรรมการบริหารกลุ่ม

ข้อ.13 คณะกรรมการประกอบด้วย

13.1 คณะกรรมการอำนวยการ (ประธาน,รองประธาน,เลขานุการเหรัญญิก)

13.2 คณะกรรมการฝ่ายผลิต

13.3 คณะกรรมการฝ่ายควบคุมคุณภาพ

13.4 คณะกรรมการฝ่ายตลาด

13.5 คณะกรรมการฝ่ายการเงิน

ข้อ.14 ที่ปรึกษา คณะกรรมการบริหารมีอำนาจที่จะเชิญบุคคลภายนอก ซึ่งมีวุฒิความสามารถ และความเหมาะสม เป็นที่ปรึกษาของกลุ่ม เพื่อแนะนำหรือให้ความเห็นในการดำเนินงานทั่วไปของกลุ่ม

ข้อ.15 คุณสมบัติของกรรมการ

15.1 เป็นสมาชิกกลุ่ม

15.2 สมาชิกที่เคยถูกถอดออกจากตำแหน่งจากคณะกรรมการบริหารไม่ว่าคณะใด จะไม่มีสิทธิได้รับเลือก เป็นกรรมการอีกภายในกำหนด 12 เดือน นับแต่วันถูกถอดถอน

ข้อ.16 กำหนดเวลาของกรรมการ กรรมการแต่ละคนมีอายุการเป็นกรรมการได้คราวละสองปี กรรมการที่ออกตามวาระมีสิทธิได้รับเลือกให้เข้ามาเป็นกรรมการได้อีก แต่ต้องไม่เกินสองวาระติดต่อกัน

ข้อ.17 การออกจากตำแหน่งกรรมการ

17.1 ตาย

17.2 ออกตามวาระ

17.3 ลาออกโดยทำหนังสือยื่นต่อคณะกรรมการบริหารและได้รับอนุมัติแล้ว

17.4 ขาดจากสมาชิกภาพ

17.5 ขาดจากการประชุมกรรมการสามครั้งติดต่อกัน โดยไม่ชี้แจงเหตุผลที่สมควรให้ที่ประชุมทราบที่ประชุมใหญ่มีมติถอดถอนรายบุคคลหรือทั้งคณะ

ข้อ.18 อำนาจหน้าที่ของกรรมการ คณะกรรมการบริหาร มีหน้าที่รับผิดชอบในนโยบายของกลุ่มโดยตรงต่อสมาชิก และมีหน้าที่ดูแลให้กิจกรรมของกลุ่มดำเนินไปตามข้อบังคับระเบียบของกลุ่ม และทำหน้าที่ตัวแทนของกลุ่ม ให้คณะกรรมการบริหารมีอำนาจที่จะกำหนดระเบียบต่าง ๆ โดยความเห็นชอบและมติของที่ประชุมใหญ่สมาชิกในการประชุมครั้งแรกของคณะกรรมการบริหาร ให้กำหนดยี่สิบวันนับแต่วันได้รับเลือกตั้งเพื่อกำหนดบทบาทหน้าที่ งบประมาณของกลุ่ม แผนการดำเนินงานและตั้งงบประมาณรายรับ - รายจ่ายของกลุ่ม

การประชุมคณะกรรมการ คณะกรรมการสามารถเรียกประชุมได้ตามความจำเป็น แต่ต้องมีการประชุมอย่างน้อยเดือนละครั้ง ตามวัน เวลา และสถานที่ผู้มีหน้าที่นัดการประชุมกำหนด

หมวดที่ 7 การแก้ไขหรือเพิ่มเติมระเบียบข้อบังคับ

ข้อ.20 ระเบียบข้อบังคับนี้ สามารถปรับปรุงแก้ไขเพิ่มเติมได้โดยมติที่ประชุมเกินครึ่งหนึ่งของคณะกรรมการ

หมวดที่ 8 บทเฉพาะกาล

ข้อ.21 ให้ประธานคณะกรรมการอำนวยการเป็นผู้ลงนามในระเบียบข้อบังคับและมีผลบังคับใช้ในวันที่ประธานลงนาม

ประกาศ ณ วันที่เดือน..... พ.ศ.....

(ลงชื่อ).....

(.....)

ประธานกลุ่ม.....

หมู่ที่.....ตำบล.....อำเภอ..... จังหวัด.....

กองทุนกลุ่ม (ก 4)

กิจกรรมของกลุ่มอาชีพ ย่อมต้องมีรายการการเงินเกิดขึ้นในแต่ละวัน มากบ้าง น้อยบ้าง และโดยที่กองทุนกลุ่มเป็นของสมาชิก การดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ เพื่อประโยชน์ของสมาชิกเป็นส่วนรวม จึงจำเป็นต้องมีแนวทางในการปฏิบัติเบื้องต้นเกี่ยวกับการจัดการด้านการเงินการบัญชี ดังต่อไปนี้

1) การมอบหมายหน้าที่ด้านการเงินการบัญชี

กลุ่มฯ ควรมอบหมายให้มีผู้รับผิดชอบงานด้านการเงิน 1 คน และงานด้านบัญชี 1 คน เพื่อเป็นการควบคุมภายในด้านการเงินการบัญชีที่ดี

2) การจัดทำเอกสารการรับเงิน

ทุกครั้งที่กลุ่มฯ ได้รับเงินไม่ว่าจะเป็นการรับเงินรายการใด ๆ ต้องจัดทำเอกสารการรับเงิน คือ ใบเสร็จรับเงินของกลุ่มฯ และให้ผู้รับเงินลงลายมือชื่อรับเงินด้วยทุกครั้ง สำหรับการรับเงินให้ใช้เรียงตามลำดับเลขที่และใช้ต่อเนื่องไปจนกว่าจะหมดเล่มนั้น ๆ จึงจะขึ้นเล่มใหม่ต่อไป

3) การจัดทำเอกสารการจ่ายเงิน

การจ่ายเงินทุกครั้ง กลุ่มฯ ต้องขอใบเสร็จรับเงินจากผู้ขาย หรือในกรณีผู้รับเงินไม่มีใบเสร็จรับเงิน เช่น การจ่ายค่าพาหนะ ให้ผู้รับเงินจัดทำใบเบิกเงินของกลุ่มฯ โดยระบุรายละเอียดการจ่ายเงิน พร้อมทั้งให้ผู้รับเงินและผู้จ่ายเงินลงลายมือชื่อรับเงินในใบเบิกเงินด้วย

4) กลุ่มฯ ต้องจัดทำบัญชีทุกวันที่มีรายการเงิน

ทุกวันที่มีรายการรับ – จ่ายเงินเกิดขึ้น กลุ่มฯ ต้องนำข้อมูลจากเอกสารการรับ – จ่ายเงิน มาบันทึกไว้ในสมุดบัญชีต่าง ๆ ให้ครบถ้วน

5) การเก็บรักษาเงิน เอกสารการรับ – จ่ายเงิน และสมุดบัญชี

5.1) กลุ่มควรเก็บรักษาเงินสดไว้เพียงพอที่จำเป็นต้องใช้จ่าย ส่วนที่เกินความต้องการ ควรนำฝากธนาคาร การเก็บรักษาควรมอบหมายให้มีผู้รับผิดชอบและเก็บรักษาไว้ในที่มั่นคง ปลอดภัย

5.2) สมุดบัญชีเงินฝากธนาคาร และสมุดบัญชี ต้องเก็บรักษาไว้ในที่มั่นคง ปลอดภัย

5.3) เอกสารการรับ – จ่ายเงิน ต้องเก็บเข้าแฟ้มไว้ โดยจัดเรียงตามลำดับวันที่ เดือน พ.ศ. เพื่อสะดวกในการค้นหาและตรวจสอบ

เอกสารประกอบการลงบัญชี ประกอบด้วย หลักฐานในการรับเงินทุกประเภท ใบเบิกเงิน ใช้เป็นหลักฐานในการจ่ายเงินทุกประเภทที่ผู้รับเงินไม่มีใบเสร็จรับเงินออกให้กลุ่มฯ ใบฝาก - ถอนเงินฝาก ใช้เป็นหลักฐานในการส่งเงินฝากและถอนเงินฝากประเภทต่าง ๆ ของสมาชิก ใบขายเงินเชื่อ ใช้เป็นหลักฐานในการขายสินค้า ผลิตผล และผลิตภัณฑ์ เป็นเงินเชื่อ ให้แก่สมาชิก

สมุดบัญชี ประกอบด้วย

1. สมุดเงินสด ใช้สำหรับบันทึกรายการรับ – จ่ายที่เป็นเงินสด เพื่อให้ทราบรายรับ รายจ่าย และเงินสดคงเหลือประจำวัน โดยแบ่งออกเป็น 2 ด้าน คือ

(1) ด้านรับ ใช้บันทึกรายการรับเงินโดยแบ่งการรับเงินเป็นช่องย่อย ๆ ตามประเภทการรับเงิน ได้แก่ ค่าสมัครสมาชิก ค่าหุ้น รับชำระหนี้เงินให้กู้ยืม รับชำระดอกเบี้ยเงินให้กู้ยืม รับเงินค่าขายสินค้า รับชำระหนี้ค่าสินค้าจากการขายสินค้าเป็นเงินเชื่อ รับฝากเงิน เป็นต้น

(2) ด้านจ่าย ใช้บันทึกการจ่ายเงินโดยแบ่งการจ่ายเงินเป็นช่องย่อย ๆ ตามประเภทการจ่ายเงิน ได้แก่ จ่ายเงินให้กู้ยืม ซื้อสินค้า ต้นทุน ถอนเงินฝาก เป็นต้น สำหรับต้นทุน หมายถึง รายจ่ายที่จ่ายไปเพื่อลงทุนในการผลิต ประกอบด้วย ชื่อวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตและค่าใช้จ่ายในการผลิต ได้แก่ การซื้อวัตถุดิบต่าง ๆ มาเพื่อทำ การแปรรูปหรือผลิตเป็นสินค้าสำเร็จรูป ซึ่งวัตถุดิบที่ซื้อมันจะแตกต่างกันไปตามแต่ว่ากลุ่มฯ ทำการผลิตสิ่งใด เช่น ผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูป วัตถุดิบ ได้แก่ ผ้า ซิป ด้าย กระดุม ฯลฯ ผลิตเต้าเจี้ยว วัตถุดิบ ได้แก่ ถั่วเหลือง เกลือ ฯลฯ ผลิตกล้วยฉาบ วัตถุดิบ ได้แก่ กล้วย น้ำตาล ฯลฯ ค่าใช้จ่ายในการผลิต เช่น ค่าแรงงานของสมาชิกที่เป็นผู้ทำการ ผลิต ค่าภาชนะ บรรจุ เป็นต้น

2. สมุดบันทึกรายการทั่วไป ใช้สำหรับบันทึกการต่าง ๆ ที่ไม่เกี่ยวกับเงินสด

3. สมุดบันทึกต้นทุนกำไร ใช้สำหรับบันทึกการขายสินค้าที่ผลิตได้และต้นทุนการผลิตสินค้า เพื่อคำนวณหาผลกำไรจากการผลิตสินค้าแต่ละครั้ง

4. สมุดบัญชีย่อยต่าง ๆ ได้แก่

(1) ทะเบียนสมาชิกและหุ้น ใช้สำหรับบันทึกรายละเอียดเกี่ยวกับสมาชิกแต่ละคน โดยเรียงลำดับตามเลขทะเบียนสมาชิก

(2) ทะเบียนคุมสินค้า ใช้สำหรับบันทึกรายการเกี่ยวกับสินค้าที่เข้ามาขายหรือสินค้าสำเร็จรูปที่ผลิตได้ จำหน่ายออกไป และปริมาณคงเหลือ เพื่อควบคุมสินค้าแต่ละชนิดให้เป็นไปอย่างถูกต้อง

(3) ทะเบียนคุมวัตถุดิบ ใช้สำหรับบันทึกรายการวัตถุดิบที่เข้ามา ใช้ไปในการ ผลิต และปริมาณวัตถุดิบคงเหลือ เพื่อควบคุมวัตถุดิบแต่ละชนิดให้เป็นไปอย่างถูกต้อง

(4) ทะเบียนสินทรัพย์ถาวร ใช้สำหรับบันทึกรายการสินทรัพย์ถาวรของกลุ่มฯ ที่ลงทุนซื้อหรือสร้างเครื่องใช้ที่สามารถใช้งานได้นานหลายปี และมีราคาสูง เช่น กีฬอบ้าน เป็นต้น ซึ่งในการที่จะคำนวณกำไรขาดทุนของกลุ่มฯ ต้องคิดค่าใช้จ่ายโดยประมาณขึ้นจากประโยชน์ที่ได้รับจากการใช้สินทรัพย์นั้น แล้วแบ่งออกเป็นปีละเท่า ๆ กันตามอายุการใช้งานของสินทรัพย์ เรียกค่าใช้จ่ายนี้ว่า “ค่าเสื่อมราคา” สำหรับการคำนวณค่าเสื่อมราคา ทำโดยการนำราคาทุนของสินทรัพย์ หาดด้วยอายุการใช้งานของสินทรัพย์นั้น ผลลัพธ์ได้เท่าใดถือเป็นค่าเสื่อมราคาแต่ละปีตั้งแต่เริ่มซื้อสินทรัพย์จนหมดอายุการใช้งาน แต่ทั้งนี้ในปีแรกที่ซื้อสินทรัพย์ หากเป็นการซื้อระหว่างปีเพื่อความสะดวกในการคำนวณ ถ้าตั้งแต่วันที่ซื้อมาถึงวันสิ้นปีทำงานบัญชี นับระยะเวลาแล้วเกินกว่า 6 เดือน ให้คิด 1 ปี ถ้าต่ำกว่านั้นให้คิดครึ่งปี

(5) บัญชีย่อยลูกหนี้เงินให้กู้ยืม ใช้สำหรับบันทึกรายละเอียดการให้เงินกู้ยืม แยกเป็นรายชื่อลูกหนี้แต่ละราย การรับชำระคืนต้นเงิน รับชำระคืนดอกเบี้ยเงินให้กู้ยืม และจำนวนต้นเงินเป็นหนี้ที่คงเหลืออยู่ รวมทั้งวิธีการคำนวณดอกเบี้ยเงินให้กู้ยืม

(6) บัญชีย่อยลูกหนี้การค้า ใช้สำหรับบันทึกรายละเอียดการขายสินค้าเป็นเงินเชื่อ แยกเป็นรายชื่อลูกหนี้แต่ละราย การรับชำระคืน และยอดคงเหลือ

(7) บัญชีย่อยเจ้าหนี้เงินรับฝาก ใช้สำหรับบันทึกรายละเอียดการรับฝากเงิน แยกเป็นรายชื่อสมาชิกผู้ฝากแต่ละราย การถอนเงินฝาก และเงินฝากคงเหลือ รวมทั้งการคำนวณดอกเบี้ยเงินฝากให้สมาชิก

กิจกรรมกลุ่ม (ก 5)

หมายถึงกิจกรรมที่ดำเนินการโดยคณะกรรมการและสมาชิกกลุ่มที่ได้ร่วมกันก่อตั้งกลุ่ม ในแต่ละกลุ่มก็จะมีกำหนดกิจกรรมหลัก ซึ่งส่วนใหญ่จะสอดคล้องกับการตั้ง เช่น กลุ่มเยาวชนบาติกแฮนด์เพนต์ กลุ่มตัดเย็บเสื้อผ้า กลุ่มปักจักรผ้าคลุมผม กลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์จากกล้วยหิน เป็นต้น

ที่ทำการกลุ่ม (ก 6)

เป็นสถานที่รวมตัวของสมาชิกในการดำเนินงานของกลุ่มภายในที่ทำการกลุ่มควรมีการแบ่งพื้นที่อย่างชัดเจน เช่น ที่ทำการกลุ่มประเภทอาหาร ควรมีการแยกส่วนการจัดเตรียม การปรุง การบรรจุภัณฑ์ เป็นต้น

2.3. กระบวนการสื่อสารสาธารณะในยุคอินเทอร์เน็ต

แม้ว่าการค้าขายแพร่กระจายจะเป็นตัวหลักสำคัญในการทำให้ความเจริญของเมืองรุดหน้าไปได้ แต่ก็สร้างปัญหาการกีดขวางทางเท้า ทำให้เดินไม่สะดวก และหลายกรณี สุ่มเสี่ยงอันตรายในหลายรูปแบบต่าง ๆ เหล่านี้ล้วนเป็นภาพลักษณ์อันเกิดจากสถานการณ์ภายนอกที่กระทบต่อนักวิจัย นักวิจัยจึงทำการทบทวนเอกสารเกี่ยวกับการสื่อสารสู่สาธารณะ เพื่อให้เกิดความรู้ความเข้าใจในเรื่องการสื่อสาร และเพื่อใช้ความรู้นั้นในการสื่อสารต่อสาธารณะได้

ความหมายของการสื่อสาร

การสื่อสาร ในภาษาไทยมีใช้อยู่หลายคำ เช่น การติดต่อสื่อสาร หรือ การสื่อความหมาย มาจากภาษาอังกฤษคำเดียวกันคือ communication การสื่อสาร มาจากรากศัพท์ภาษาละตินว่า communis หมายถึง common ส่วนคำว่า communication นั้นเป็นศัพท์รูปกริยาในภาษาละตินว่า communicare หมายถึง พยายามให้เกิดความเข้าใจร่วมกัน มีความคิดเห็น ความรู้สึกร่วมกัน หมายถึงว่า พยายามแบ่งหรือให้ผู้อื่นมีส่วนร่วมในข่าวสาร ข้อคิดเห็น หรือทัศนคติ จุดสำคัญของการสื่อสารก็คือ การจูงใจให้ผู้รับและผู้ส่งปรับเข้าหากันในเรื่องใดเรื่องหนึ่งโดยเฉพาะ (จ้อย นันทวัชรินทร์, 2515, หน้า 106-107)

ได้มีนักวิชาการหลายท่านให้แง่มุมการสื่อสารไว้หลายแง่มุม เช่น จอร์จ เอ มิลเลอร์ : การสื่อสารเป็นการถ่ายทอดข่าวสารจากที่หนึ่งไปยังอีกที่หนึ่ง จอร์จ เกร็บเนอร์ : การสื่อสารเป็นการแสดงปฏิสัมพันธ์ทางสังคมโดยใช้สัญลักษณ์ และ ระบบสาร วิลเบอร์ ชแรมส์ : การสื่อสารเป็นการมีความเข้าใจร่วมกันต่อเครื่องหมายที่แสดงข่าวสาร โดยมีองค์ประกอบ การถ่ายทอดข้อมูลข่าวสารจากบุคคลฝ่ายหนึ่งที่เรียกว่า “ผู้ส่งสาร (Sender)” ส่ง “สาร(Message)” ไปยังบุคคลอีกฝ่ายหนึ่งที่เรียกว่า “ผู้รับสาร (Receiver)” โดยผ่าน “ช่องทางการสื่อสาร(Channel)” โดยเรียกสั้นๆว่า SMCR (Berlo's Model)

เทคโนโลยีการสื่อสารในยุคอินเทอร์เน็ต

ความก้าวหน้าของเครือข่ายคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ตเริ่มเข้าสู่ยุคเว็บ 2.0 ข่าวสารและข้อมูลยังไม่มีการจัดสรรไว้ในส่วนกลางเหมือนในยุคเว็บ 1.0 ที่มีการบริหารจัดการเก็บดูแลป้องกัน ทำให้ข้อมูลข่าวสารในยุคเว็บ 2.0 สามารถอยู่ได้ทุกที่ ผู้ใช้สามารถแสดงออกถึงสิ่งที่ตนเองสนใจให้แก่ผู้อื่นได้ และกล้าที่จะนำเสนอสิ่งที่ตนเองคิด มีความเป็นส่วนตัวย่อยลง มีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็น และร่วมสร้างสรรค์เพิ่มมากขึ้น ถือว่าเป็นลักษณะอันโดดเด่นของยุคเว็บ 2.0 (ระวีวรรณ แก้ววิทย์, ม.ป.ป.)

ผู้ใช้งานเป็นส่วนสำคัญทำให้องค์กรหาข้อมูลต่าง ๆ มีการอัพเดทอยู่ตลอดเวลาอย่างทันที่ และเป็นแหล่งในการเก็บรวบรวมข้อมูลข่าวสาร แหล่งรวมโปรแกรมประยุกต์ต่าง ๆ (Applications) เป็นการสื่อสารไร้พรมแดน คนเราสามารถสื่อสารกันได้ทั่วทุกมุมโลก ผู้ใช้สามารถควบคุมได้ด้วยตนเองอย่างอิสระ ผ่านการใช้สื่อสังคมออนไลน์ (Social Media) ที่มีอยู่เป็นจำนวนมาก ซึ่งช่องทางการติดต่อสื่อสารจะช่วยเชื่อมโยงกลุ่มคน

ขนาดใหญ่ไว้ในพื้นที่เดียวกัน สำหรับแลกเปลี่ยนในเรื่องของความคิดเห็น หรือใช้ถ่ายทอดเรื่องราว เหตุการณ์ต่าง ๆ ที่ผ่านมา หรือทันเหตุการณ์ (Real Time) โดยไม่มีอุปสรรคทั้งด้านเวลา หรือแม้แต่ด้าน ระยะเวลา ข้อมูลข่าวสารส่งผ่านถึงกันทั่วโลก และในสื่อสังคมออนไลน์นี้ เราสามารถโต้ตอบกันไปมาระหว่างผู้ ส่งสารกับผู้รับสาร หรือระหว่างผู้รับสารด้วยกันเอง ตามลักษณะการสื่อสารแบบสองทาง (Two-way Communication) เป็นการที่ผู้รับสารสามารถตอบโต้ ตอบสนองกลับ หรือแลกเปลี่ยนแสดงความคิดเห็นไป ยังผู้ส่งสารได้ทันที ซึ่งทำให้เกิดการมีปฏิสัมพันธ์ (Interactive) ของผู้ใช้ในสังคมออนไลน์ และในโลกออนไลน์ นี้ผู้รับสารสามารถแสดงความคิดเห็นของตนเอง และสามารถเป็นผู้ส่งสารได้ เครือข่ายสังคมออนไลน์ที่ เชื่อมต่อคน หรือกลุ่มคนบนโลกไว้ด้วยกันที่ได้รับความนิยมเป็นอย่างสูงทั่วโลก คือ เฟสบุ๊ก (Facebook) (ฉัตรณพนธ์ ตั้งกิจถาวร, 2557)

ในงานวิจัยเครือข่ายสังคมออนไลน์ ได้กล่าวถึงลักษณะของการเป็นสังคมออนไลน์อย่าง เฟสบุ๊ก ที่มีความเกี่ยวข้องกับเครือข่ายสังคมออนไลน์ไว้ว่า มีความเป็นปัจเจกบุคคล ทำให้ผู้ใช้สามารถกระทำสิ่งต่าง ๆ ได้ ดังนี้ (Boyd & Ellison, 2008, p. 211)

- 1) สร้างข้อมูลส่วนตัว เมื่อผู้ใช้ได้เป็นสมาชิกในสังคมออนไลน์แล้วจะต้องกรอกข้อมูลส่วนตัว ไม่ว่าจะเป็น เพศ อายุ ที่อยู่อาศัย สิ่งที่น่าสนใจ โดยผู้ใช้สามารถตั้งค่าให้เป็นแบบเปิดเผยสู่สาธารณะ หรือเปิดเผยเฉพาะบุคคลที่ได้รับอนุญาต ภายใต้ขอบเขตของระบบ
- 2) เชื่อมต่อกับผู้ใช้คนอื่น ๆ บนสังคมออนไลน์ได้ ถ้าหากผู้ใช้ตั้งค่าให้สามารถเชื่อมโยงถึงกันได้
- 3) สามารถเข้าชมข้อมูล หรือสื่อสารกับผู้ใช้คนอื่นที่เชื่อมต่อภายในระบบเดียวกัน สิ่งสำคัญที่ทำให้ เครือข่ายสื่อสังคมออนไลน์มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว นอกจากการให้คนที่เคยรู้จักกันและไม่เคยรู้จักกันมาก่อน ได้ มีการพบปะกันแล้วนั้น ยังทำให้ผู้ใช้สามารถเชื่อมต่อขยายเครือข่ายสังคมซึ่งกันและกันได้ เป็นอย่างดี และผู้ใช้ สามารถเปิดเผยเครือข่ายสังคมในชีวิตจริงผ่านโลกออนไลน์ได้อีกด้วย อย่าง เฟสบุ๊ก ในสังคมออนไลน์ได้มีการ เข้าถึงข้อมูลข่าวสารต่าง ๆ จากการแชร์ (Shared) ข้อมูลกัน ผ่านรูปภาพ ข้อความตัวอักษร หรือ วิดีโอ เพื่อให้ ผู้ใช้ที่เราเชื่อมต่อกัน หรือเป็นเพื่อนกันในเฟสบุ๊ก สามารถเห็นเรื่องราวที่แชร์ผ่านหน้าข่าว (News Feed) ที่ อัปเดตเรื่องราวจากผู้ใช้งานและหน้าคนที่ติดตามเฟสบุ๊กอยู่ตลอดเวลา และถ้าหากผู้ใช้ได้พบเห็นและสนใจ เรื่องราว นั้น ก็จะทำการกดถูกใจ (Like) แสดงความคิดเห็น (Comment) หรือทำการแชร์ต่อไป

2.4 หลักสุขาภิบาลอาหาร

นักวิจัยได้ทบทวนเอกสารเกี่ยวกับหลักสุขาภิบาลนี้ เพื่อให้เกิดความรู้และความเข้าใจเรื่องหลัก สุขาภิบาลอาหาร และมาตรฐานข้อกำหนดในการประกอบอาหาร ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการจัดเก็บประเภท ของการประกอบอาหาร การจัดการสถานที่และการดูแล การจัดเก็บวัตถุดิบ และสุขลักษณะของ ผู้ประกอบการ หรือผู้สัมผัสอาหาร หรือผู้ปรุงและผู้เสิร์ฟ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

หลักการสุขาภิบาลอาหาร

การสุขาภิบาล หมายถึง การจัดการและควบคุมเพื่อให้อาหารปลอดภัยจากเชื้อโรค พยาธิ และสารเคมีที่เป็นพิษต่างๆ ซึ่งเป็นอันตรายและอาจเป็นอันตรายต่อการเจริญเติบโตของร่างกาย สรุป การสุขาภิบาลอาหาร หมายถึง การทำ อาหารให้สะอาดและปลอดภัย รับประทานแล้วไม่เกิดโรค (ที่มา: กรมอนามัย http://foodsafety.anamai.moph.go.th/download/D_Media/Handbook/คู่มือหลักสูตรผู้สัมผัสอาหาร.pdf)

หลักสุขาภิบาลอาหาร ประกอบด้วย (ที่มา: คำนวณ ขาวหนู วท.บ.(สุขศึกษา).ค.ม. <http://www.healthcarethai.com/การสุขาภิบาลอาหาร>)

- 1) ความสะอาดและความปลอดภัยของอาหาร
- 2) อนามัยของผู้ประกอบอาหารและผู้เสิร์ฟอาหาร หรือผู้สัมผัสอาหาร
- 3) อนามัยของการประกอบอาหารและการเสิร์ฟอาหาร
- 4) ความสะอาดและความปลอดภัยของน้ำ
- 5) การเก็บรักษาอาหาร
- 6) การล้าง และเก็บภาชนะเครื่องใช้ในการปรุงอาหาร
- 7) การกำจัดเศษอาหาร น้ำทิ้ง และอื่นๆ
- 8) การสุขาภิบาลสถานที่ประกอบอาหาร

ความสะอาดปลอดภัยของอาหาร อาหารจะสะอาดและปลอดภัยมากน้อยเพียงใดขึ้นอยู่กับ

(1) แหล่งผลิตอาหาร อาหารที่สะอาดย่อมได้จากแหล่งผลิตที่สะอาดและวิธีการผลิตที่สะอาด และล้างจนสะอาดปราศจากสิ่งสกปรกและยาฆ่าแมลงที่ใช้ปนผกเหล่านั้น

(2) การขนส่ง อาหารอาจได้รับความสกปรกหรือเชื้อโรคได้ในระหว่างการขนส่ง จากแหล่งผลิตมาสู่ครัวของผู้บริโภค ในขณะที่ขนส่งอาหารควรจะอยู่ในภาชนะที่สะอาด และปกปิดมิดชิดมิให้แมลงวันตอมหรือได้รับฝุ่นละออง เมื่อมาถึงบ้านและก็ต้องเก็บไว้ในที่สะอาดเช่นเดียวกัน

(3) ลักษณะของอาหาร อาหารที่ดีควรอยู่ในลักษณะที่สด เช่น เนื้อมีสีแดงและกลิ่นควาดีอยู่ ปลาตาใส เหงือกสีแดงสด เกล็ดเรียบเป็นระเบียบ ไม่มีกลิ่นเหม็นเน่า หรือผักที่ยังสดไม่เหี่ยวหรือช้ำ ถ้าเป็นอาหารกระป๋อง กระป๋องต้องไม่บวม ตะเข็บแตก หรือเป็นสนิม

อนามัยของผู้ประกอบอาหารและผู้เสิร์ฟอาหาร

(1) สุขภาพ การที่ผู้ประกอบอาหารหรือผู้เสิร์ฟอาหารมีสุขภาพดี ร่างกายแข็งแรง ไม่เจ็บป่วยก็จะเป็นข้อประกันความปลอดภัยของอาหารได้ข้อหนึ่ง ถ้าผู้ประกอบอาหารหรือผู้เสิร์ฟอาหารเป็นโรคติดต่อ เช่น โรคผิวหนังพวก หิด กลาก เกื้อื้อน ฯลฯ โรคท้องร่วง หวัด เป็นต้น ก็จะถ่ายทอดเชื้อโรคสู่ผู้บริโภคอาหารได้ ดังนั้น

ผู้ป่วยดังกล่าว จึงควรตรวจและขายอาหารทันที จนกว่าจะรักษาให้หายขาด ที่ถูกแล้วผู้ปรุงและผู้เสิร์ฟอาหาร ต้องได้รับการตรวจร่างกายเป็นประจำ อย่างน้อยปีละ 2 ครั้ง

(2) อาบน้ำทุกวัน ควรอาบน้ำใช้สบู่ถูตัวอย่างน้อยวันละ 2 ครั้ง คือก่อนจะเริ่มปฏิบัติงานและหลังจากปฏิบัติงานแล้วทุกครั้ง เพื่อให้ร่างกายสะอาดปราศจากโรคติดต่อทางผิวหนังอยู่เสมอ

(3) ความสะอาดของมือและเล็บ มือเป็นอวัยวะที่จับต้องสิ่งต่างๆ จิปาถะ เช่น หยิบ ยก จับ ถู หิ้ว เช็ด ถู แกะ เกา การใช้ห้องน้ำห้องส้วม การปิดปากเวลาไอหรือจาม ล้วนแล้วแต่ทำให้มือสกปรกมีเชื้อโรค ดังนั้น จึงควรล้างฟอกสบู่แล้วเช็ดด้วยกระดาษหรือผ้าสะอาดทุกครั้ง หลังจากจับต้องสิ่งสกปรก หรือออกจากห้องน้ำห้องส้วม จึงจะจับต้องอาหาร ถ้ามีบาดแผลที่มือหรือนิ้วต้องรักษาและปิดพลาสติกให้เรียบร้อย ส่วนเล็บเป็นที่รวมของสิ่งสกปรกก็ต้องตัดให้สั้นและล้างรักษาให้สะอาดอยู่เสมอ ผู้หญิงนอกจากไม่ควรไว้เล็บยาวแล้วยังไม่ควรทาเล็บด้วยสีฉูดฉาดอีกด้วย เพราะทำให้สังเกตสิ่งสกปรกที่ติดเล็บได้ยาก

(4) เสื้อผ้าเครื่องแต่งกาย ในขณะประกอบอาหารควรใช้เสื้อผ้าสำหรับงานนี้โดยเฉพาะ เพื่อความเรียบร้อยและรักษาให้สะอาดอยู่เสมอ และเพื่อไม่ให้เป็นแหล่งแพร่เชื้อโรค เช่น เสื้อ กางเกง กระโปรง ผ่ากัน เปื้อน ถูเท้า รองเท้า และหมวก เป็นต้น เสื้อผ้าที่ใช้ในการนี้ควรมีสีอ่อน เมื่อเปื้อนจะเห็นได้ง่าย และให้ใช้ผ้าที่ทำความสะอาดได้ง่าย รองเท้าที่ใช้ควรเป็นชนิดหุ้มส้น และพื้นยาง

อนามัยของการประกอบและเสิร์ฟอาหาร การประกอบและเสิร์ฟอาหารที่ถูกสุขลักษณะ คือ

(1) ล้างอาหารให้สะอาดก่อนนำมาประกอบอาหาร เช่น ล้างผักสดด้วยน้ำสะอาด จนหมดดินโคลน หรือปุ๋ย แล้วล้างด้วยน้ำยาสำหรับล้างผัก เช่น Lipon F, Wonderful K จะช่วยกำจัดไขหนอนพยาธิให้หลุดไปจากผักได้เกือบหมด หรือการแช่ผักในน้ำยาไฮโปคลอไรต์ โดยผสม ไฮโปคลอไรต์ 100 ส่วน ในน้ำล้านส่วน (100 ppm.) และต้องแช่อยู่นาน 10 นาทีเป็นอย่างน้อย จึงจะช่วยทำลายไขหนอนพยาธิได้

ส่วนการล้างและแช่ผักในต่างทบิม ซึ่งใช้กันมาเป็นเวลานานนั้น บัดนี้การวิจัยค้นคว้าทางปาราสิต วิทยายืนยันว่าไม่มีผลทำลายไขพยาธิ ฉะนั้นเพื่อให้ปลอดภัยไว้มาก่อน ในฤดูที่มีโรคทางเดินอาหารระบาด เช่น โรคบิด อหิวาตกโรค ไข้รากสาดน้อย ควรงดกินผักสด

(2) เครื่องมือหรืออุปกรณ์ที่ใช้ในการปรุง เสิร์ฟและรับประทานอาหาร เช่น มีด เขียง จาน ชาม ช้อนส้อม แก้วน้ำ หม้อ กระทะ ตะหลิว ฯลฯ ก่อนนำมาใช้ต้องผ่านการล้างอย่างสะอาด แล้วเก็บรักษาให้สะอาดปลอดภัยจากสิ่งสกปรกทั้งหลาย เช่น ไม้วางกับพื้นห้อง บนโต๊ะ หรือปะปนกับภาชนะที่สกปรก ไม่นำเข้าห้องน้ำห้องส้วม เพราะอาจมีโรคติดต่อติดมากับภาชนะเหล่านั้นออกมาได้

เขียงต้องแยกใช้สำหรับอาหารสุก และอาหารดิบไม่ปนกัน และป้องกันความสกปรกที่จะเกิดขึ้นในระหว่างปฏิบัติงาน หรือจากแมลงและสัตว์นำโรค

(3) จะต้องป้องกันไม่ให้แมลงวันตอมอาหารในขณะที่ประกอบอาหาร

(4) อาหารที่เป็นเนื้อสัตว์ เช่น เนื้อวัว เนื้อหมู หรือปลา ต้องทำให้สุกจริง ๆ เพราะเนื้อสัตว์เหล่านี้อาจมีตัวอ่อนของพยาธิตัวเล็ก พยาธิใบไม้ในตับ หรือตัวจิ๋ว การใช้ความร้อนที่สูงและนานพอเท่านั้นจึงจะฆ่าพยาธิเหล่านี้ให้ตายได้

(5) เศษอาหารต้องใส่ภาชนะมีฝาปิดไม่ให้แมลงวันตอม

(6) ควรใช้เครื่องมือเครื่องใช้ เช่น ช้อนส้อม แทนมือในการคลุก หรือยำ

(7) หากมีการไอหรือจามต้องใช้ผ้าเช็ดหน้าหรือกระดาษปิดปากและจมูก

(8) ต้องไม่พูดคุยหรือสูบบุหรี่ในขณะที่ประกอบหรือจับต้องอาหาร ทั้งนี้เพื่อป้องกันมิให้น้ำลายกระเซ็นลงในอาหาร ชี้อาหารตกลงในอาหาร หรือน้ำลายจากกันบูหรือถูกมือผู้สูบ เมื่อจับอาหารหรือภาชนะใส่อาหาร ก็จะทำให้แพร่กระจายเชื้อโรคไปสู่ผู้รับประทานอาหารได้

(9) อย่าเลียนิ้วมือ แคะจมูก หรือแกะเล็บในขณะที่ประกอบและเสิร์ฟอาหาร

(10) อย่าชิมอาหารจากช้อนที่ใช้ในการปรุงหรือเสิร์ฟอาหาร

(11) ผ้าที่ใช้เช็ดช้อนส้อม ถ้วยชาม จาน ต้องสะอาดอยู่เสมอ และไม่ใช่เช็ดอะไรอื่นเด็ดขาด

(12) อย่าใช้มือหยิบ จับอาหาร หรือใช้มือจับหรือแตะต้องภาชนะลงบนส่วนที่ผู้รับประทานอาหารจะเอาเข้าปาก หรือบริเวณที่รองรับอาหาร

ความสะอาดและความปลอดภัยของน้ำ

(1) น้ำดื่ม เพื่อความปลอดภัยควรต้มแล้วเก็บใส่ภาชนะที่มีฝาปิดมิดชิด และภาชนะนั้นควรมีก๊อกไขน้ำออก เช่น หม้อкулเลอร์ หรือกาน้ำก็ได้ ถ้าไม่อาจต้มน้ำดื่มได้ ก็ใช้น้ำประปา น้ำฝน หรือน้ำผสมปูนคลอรีนในอัตราส่วน ปูนคลอรีน 1 ช้อนชา ต่อน้ำ 20 ปีบ

(2) น้ำใช้ ควรเป็นน้ำประปา หรือน้ำบ่อ ซึ่งถ้าขุ่นให้แกว่งสารส้มเสียก่อนแล้วใส่ปูนคลอรีน ตามอัตราส่วนที่กล่าวแล้ว น้ำที่ใช้ประกอบอาหารนอกจากต้องสะอาดแล้ว ถ้าต้องการกะทิสด ควรคั้นด้วยน้ำสุก

(3) น้ำแข็ง ถ้าใช้สำหรับรับประทานจะต้องทำจากน้ำสะอาดเช่นเดียวกับน้ำดื่ม และในการขนส่งต้องบรรจุในภาชนะที่มีข้อความว่า “น้ำแข็งใช้รับประทาน” เป็นสีน้ำเงินไว้ให้ชัดเจน หากเป็นน้ำแข็งใช้ในกิจการอุตสาหกรรม เช่น แช่ปลา ทำไอศกรีมหรืออื่นๆ จะต้องมีอักษรสีแดงระบุไว้บนภาชนะว่า “ห้ามรับประทาน” หรือใส่ถุงพลาสติกหรือปกปิดให้มิดชิด และเก็บในที่สะอาด ไม่ควรวางน้ำแข็งเปล่าไว้บนพื้นดิน ถนน ทางเดิน เมื่อจะใช้ใช้ที่จับที่ตักน้ำแข็ง อย่าใช้มือ แกลบ และช้อนที่ใช้น้ำแข็งควรเป็นของใหม่หรือเปลี่ยนเสมอๆ

การเก็บรักษาอาหาร

(1) อาหารสดที่เสียง่าย เช่น เนื้อ ปลา กุ้ง ปู หอย ควรล้างให้สะอาดแล้วใส่ถุงพลาสติก นำไปเก็บในตู้เย็นที่สะอาด มีอุณหภูมิ 45°F (หรือ 5 องศาเซลเซียส) หรือเก็บในตู้แช่แข็งก็ได้

(2) อาหารที่เตรียมไว้ก่อนปรุง ควรเก็บไว้ในตู้เย็นทันที ไม่ควรเก็บไว้บนพื้น หรือวางใกล้สิ่งสกปรก เช่น หน้าห้องน้ำ ห้องส้วม

(3) ผักและผลไม้สด เมื่อเลือกและล้างสะอาดดีแล้ว ควรเก็บในภาชนะที่สะอาด วางไว้บนโต๊ะที่สูงประมาณ 75 ซม. ที่ไม่มีลมโกรก หรือใส่ถุงพลาสติกเก็บไว้ในตู้เย็นก็จะยิ่งดี

(4) อาหารที่ปรุงเสร็จแล้ว ควรเก็บในที่มิดชิด เช่น ในภาชนะที่มีฝาปิด มีฝาซีโครบ เก็บในตู้สดตาข่าย หรือตู้กระจกที่สะอาด เพื่อป้องกันฝุ่นละอองและแมลงวันตอม

(5) อาหารที่ปรุงเสร็จใหม่ ควรรีบกินทันที ไม่ควรเก็บไว้นาน ถ้าต้องการเก็บก็ควรตั้งไฟให้เดือดก่อน ถ้าเป็นชนิดที่อุ่นไม่ได้ ต้องหาวิธีเก็บไม่ให้บูดเสีย เช่น เก็บในตู้เย็น หรือปรุงแต่พอกินมื้อหนึ่งๆ อย่าให้เหลือ

การล้างและเก็บภาชนะเครื่องใช้ในการปรุงอาหาร

ก. การล้าง

1. อุปกรณ์ในการล้าง มี (1) อ่างสำหรับใส่น้ำล้างภาชนะ 3 ใบ (2) ถังใส่เศษอาหาร (3) โตะสำหรับวางภาชนะที่จะนำมาล้าง (4) ที่คว่ำจาน ถ้วย ชาม ช้อนส้อม แก้วน้ำ ตะเกียบ ฯลฯ (5) ผงซักฟอกหรือสบู่ (6) น้ำร้อน ผงคลอรีนหรือน้ำยาคลอรีน (CLOROX) (7) ฟองน้ำหรือเศษผ้าที่สะอาด

2. วิธีล้าง

ก่อนลงมือล้าง ด้วยแยกภาชนะออกเป็นพวกๆ โดยเฉพาะแก้วน้ำและถ้วยของหวานไม่ควรล้างปนกับภาชนะใส่ของคาว ถ้าจำเป็นต้องล้างรวมกัน ต้องล้างภาชนะพวกแก้วน้ำและถ้วยของหวานก่อน

(1) ล้างด้วยมือ (Hand Washing) การล้างดำเนินเป็นขั้นๆ ดังนี้

ขั้นที่ 1 กวาดเศษอาหารใส่ถังขยะที่เตรียมไว้ให้หมด แล้วล้างน้ำเปล่า ซึ่งถังขยะควรแยกเป็น 2 ถัง คือ ถังใส่เศษอาหาร อีกถังหนึ่งใส่ขยะแห้ง เช่น กระดาษ ใบตอง ถุงพลาสติก ฯลฯ

ขั้นที่ 2 เอาลงล้างในอ่างใบที่ 1 ซึ่งมีน้ำผสมสบู่หรือผงซักฟอกโดยใช้ฟองน้ำถู น้ำที่ใช้ถ้าเป็นน้ำร้อน 110°-120° F ยิ่งดี สิ่งสกปรก แผล คราบไขมันออกเกลี้ยง

ขั้นที่ 3 เอาลงล้างในอ่างใบที่ 2 ซึ่งมีน้ำธรรมดาที่สะอาด ถ้าเป็นน้ำอุ่นได้ยิ่งดี (Rinsing)

ขั้นที่ 4 เอาลงแช่ในอ่างใบที่ 3 ซึ่งมีน้ำร้อนจัด หรือน้ำผสมน้ำยาคลอรีน 100 ppm. นาน 2 นาที หรือจะเอาไปต้มให้เดือด 1 นาที ก็ได้เพื่อฆ่าเชื้อโรค (Sanitizing) เมื่อล้างเสร็จแล้ว ห้ามใช้ผ้าเช็ดเด็ดขาด ให้นำไปผึ่งแดดให้แห้ง

(2) ล้างด้วยเครื่อง (Machine Washing) เป็นวิธีที่ถูกอนามัยกว่าการล้างด้วยมือ แต่ขณะนี้ยังไม่แพร่หลายในประเทศไทย แต่ในโรงพยาบาลบางแห่งมีใช้แล้ว การล้างที่ถูกอนามัย ก็เพราะใช้น้ำร้อน มีไอน้ำร้อนอบฆ่าเชื้อโรคด้วย

ข. การเก็บ ภาชนะเครื่องใช้เมื่อล้างและตากแดดแห้งแล้วควรเก็บในตู้ที่สะอาด มิดชิด หนูและแมลงสาบเข้าไม่ได้ โดยแยกเก็บดังนี้

(1) จาน ถ้วย และชามที่ล้างแล้ว ควรวางในที่คว่ำจานเป็นช่องๆ ปล่อยให้แห้งเอง หรือผึ่งแดดจนแห้งแล้วเก็บไว้ในตะกร้าเอาไปไว้ในตู้หรือบนหิ้งที่สะอาดและอยู่สูงจากพื้นพอควร

(2) แก้วน้ำ หรือถ้วยน้ำชา ให้คว่ำในตะแกรงที่ยกสูงจากโต๊ะพอควร เมื่อแห้งแล้วนำไปเก็บในตู้หรือบนหิ้งที่สะอาดและสูงจากพื้นพอควร

(3) ซ้อนส้อมมีดและตะเกียบ ใส่ตะกร้าผึ่งลมหรือแดดจนแห้งแล้วเอาไปเก็บในกล่อง หรือที่เก็บโดยเอาด้ามขึ้นบนเสมอ

(4) หม้อ กะทะ และเครื่องใช้อื่นๆ เมื่อแห้งแล้วควรเก็บไว้ในตู้ที่สะอาดสามารถป้องกันสัตว์นำโรคได้ หรือแขวนไว้ให้เป็นระเบียบในบริเวณที่สะอาด ใกล้เคียง และอยู่สูงจากพื้นพอควร เพื่อความสะดวกในการหยิบใช้ ของที่ใช้ประจำควรวางไว้ในที่ที่หยิบได้สะดวกที่สุด

การกำจัดเศษอาหาร น้ำทิ้ง และอื่นๆ

ก. เศษอาหาร

(1) ถังเก็บเศษอาหารและขยะมูลฝอยต้องมีฝาปิดมิดชิด แล้วนำไปทิ้งและทำความสะอาดเป็นประจำทุกวัน และถึงนั้นควรตั้งให้สูงจากพื้นประมาณ 1 ฟุต

(2) เศษอาหารควรเผาหรือขุดหลุมฝังให้มิดชิด อย่าทิ้งไว้เป็นแหล่งเพาะแมลงวันหรือหนูได้

(3) ไม่ควรใช้เศษอาหารดิบ เช่น เศษเนื้อดิบให้สัตว์เลี้ยงกิน เพราะอาหารดิบเหล่านั้นอาจมีเชื้อพยาธิทำให้เกิดโรคติดต่อไปถึงสัตว์เลี้ยงได้ ถ้าจะให้กินควรทำให้สุกเสียก่อน

ข. น้ำทิ้ง

(1) ขุดบ่อซึมสำหรับน้ำทิ้ง

(2) ไม่ควรทิ้งเศษอาหารลงในร่องหรือรางระบายน้ำ เพราะจะทำให้อุดตันและมีกลิ่นเหม็นได้ ควรหมั่นตรวจตราดูแลซ่อมแซมให้รางระบายน้ำอยู่ในสภาพดีเสมอ ด้วยการใช้น้ำฉีดล้างทำความสะอาดทุกวัน

(3) อย่าปล่อยให้น้ำขังเฉอะแฉะที่พื้นบริเวณครัว

ค. วัตถุที่ไม่ต้องการอื่นๆ เช่น ใบตอง เศษกระดาษ ถุงพลาสติก กระจบอง ควรใส่แยกต่างหากจากถังใส่เศษอาหาร แล้วกำจัดด้วยวิธีที่เหมาะสมไม่ให้เกิดอันตรายในภายหลัง เช่น ขวดแตก กระจบองไม่ควรโยนทิ้งไว้ตามข้างรั้ว หรือทิ้งลงคู คลอง บ่อ เพราะอาจเป็นอันตรายแก่คนอื่นได้ นอกจากนั้นภาชนะบางอย่างอาจจะมีขังน้ำไว้ เป็นแหล่งเพาะยุง แมลงวัน ฯลฯ ได้อีก

การสุขาภิบาลสถานที่ประกอบอาหาร เพื่อสุขภาพที่ดีและลดอุบัติเหตุของผู้

(1) พื้น ควรสร้างให้มีผิวหน้าเรียบ ไม่ขรุขระ เป็นหลุมเป็นร่อง อยู่ในสภาพดี ทำความสะอาดได้ง่าย และต้องขัดถูทุกวัน โดยเฉพาะบริเวณหน้าเตาไฟให้ใช้น้ำร้อนและสบู่ล้างน้ำมันที่กระเด็นเกาะติดอยู่ทุกวัน พื้นห้องควรให้แห้งสนิทไม่เปียกแฉะ

(2) ฝาผนังและเพดาน ควรสร้างด้วยวัตถุเรียบทำความสะอาดง่าย ถ้าทาสีควรเป็นสีอ่อน ดูแลสะอาดตา

(3) ประตูหน้าต่าง รวมทั้งช่องระบายอากาศควรมีให้เพียงพอและควรบุด้วยตาข่าย เพื่อป้องกันแมลงและสัตว์นำโรค

(4) การระบายอากาศ ควรใช้พัดลมระบายอากาศเสียออกและดูดอากาศดีเข้าแทน สำหรับห้องปรุงอาหารควรแยกอยู่ต่างหากจากห้องรับประทานอาหารและมีปล่องระบายควันด้วย

(5) แสงสว่าง ในห้องเตรียมอาหาร ห้องครัวและที่ล้างภาชนะต้องมีแสงสว่างอย่างน้อย 20 แรงเทียน

(6) ห้องน้ำห้องส้วม ควรอยู่แยกเป็นอาคารต่างหากจากครัว แต่ควรอยู่ใกล้ครัว ห้องส้วมจะต้องสะอาดไม่มีกลิ่น แสงสว่างเพียงพอ การระบายอากาศดี มีกระดาดชำระและน้ำอยู่เสมอ และต้องมีจำนวนที่พอ กับจำนวนคน คือ 1 ที่ ต่อ 1-9 คน, 2 ที่ ต่อ 10-24 คน, 3 ที่ ต่อ 25-49 คน, 4 ที่ ต่อ 50-75 คน, 5 ที่ ต่อ 75-100 คน และตั้งแต่ 100 คนขึ้นไปให้เพิ่ม 1 ที่ต่อคนที่เพิ่มขึ้น 30 คน

หน้าห้องส้วมควรมีอ่างล้างมือเพียงพอ ทั้งต้องมีสบู่ กระดาษเช็ดมือ ถังขยะ และมีน้ำสะอาดใช้ตลอดเวลา เพื่อให้ผู้ที่เข้าส้วมล้างมือฟอกสบู่ทุกครั้ง และห้องน้ำห้องส้วมจะต้องทำความสะอาดเป็นอย่างดีเป็นประจำอย่าให้มีกลิ่นเหม็น ฉะนั้น หากได้จัดการสุขาภิบาลอาหารถูกต้องตามหลักดังกล่าวแล้วอาหารที่นำมาบริโภค จะสะอาดปลอดภัย เป็นการแก้ปัญหาโรคติดต่อซึ่งเนื่องจากอาหารเป็นพาหะได้อย่างดียิ่ง

ข้อกำหนดมาตรฐานด้านสุขาภิบาล

สำนักสุขาภิบาลอาหารและน้ำ กรมอนามัย กระทรวงสาธารณสุข (ที่มา สำนักสุขาภิบาลอาหารและน้ำ กรมอนามัย กระทรวงสาธารณสุข <http://foodsafety.anamai.moph.go.th>) ซึ่งมีหน้าที่พัฒนาและจัดทำเกณฑ์มาตรฐานการสุขาภิบาลอาหารและน้ำบริโภคของประเทศและระบบการรับรองมาตรฐาน เพื่อส่งเสริมและสนับสนุนกลไกการดำเนินงานให้เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยการสาธารณสุขและกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้องได้จำแนกมาตรฐานด้านสุขาภิบาลไว้ตามประเภทของสถานประกอบการไว้ 3 ประเภท คือ

1) มาตรฐานด้านสุขาภิบาลสำหรับร้านอาหาร ซึ่งมีข้อกำหนดพื้นฐานทั้งหมด 15 ข้อ

2) มาตรฐานด้านสุขาภิบาลด้านสุขาภิบาลอาหาร สำหรับแผงลอยจำหน่ายอาหาร แผงลอยจำหน่ายอาหาร หมายถึง แคร่ แท่น โต๊ะ แผง รถเข็น หรือพาหนะอื่นใดที่ ขายอาหาร เครื่องดื่ม น้ำแข็ง โดยตั้งประจำที่ ซึ่งมีข้อกำหนดทางด้านสุขาภิบาลอาหาร ทั้งสิ้น 12 ข้อ โดยข้อกำหนดดังกล่าวเป็นข้อที่จำเป็น หากไม่มีอาจเกิดความเสี่ยง ทำให้อาหารมีการปนเปื้อน ก่อให้เกิดโรคระบบทางเดินอาหารแก่ผู้บริโภคได้

3) มาตรฐานด้านสุขาภิบาลอาหารสำหรับโรงอาหาร โรงอาหารของสถาบัน หมายถึง โรงอาหารในสถาบันการศึกษา และโรงอาหารทั่วไป ตามหน่วยงานต่างๆ เช่น โรงเรียน วิทยาลัย โรงงาน บริษัท ฯลฯ (ยกเว้น สถานที่ประกอบอาหารผู้ป่วยในโรงพยาบาล ซึ่งปรุงประกอบอาหารให้กับผู้ป่วย) และสำหรับโรงอาหารที่มีร้านจำหน่ายย่อยๆ หลายร้าน โดยให้สำรวจแล้วสรุปลงในแบบผลการสำรวจโรงอาหาร (จำแนกตามร้านย่อย) ทุกร้านต้องได้มาตรฐานครบตามเกณฑ์การพิจารณามาตรฐาน ถ้ามีร้านใดร้านหนึ่งไม่ได้มาตรฐานก็ถือว่าไม่ผ่านมาตรฐานในข้อนั้น แล้วประเมินผลลงในแบบสำรวจฯ 1 ชุด สำหรับโรงอาหาร 1 แห่ง

การรับรองมาตรฐาน สำหรับโรงอาหาร ถ้าได้มาตรฐานระดับดีมาก และระดับดี จะได้รับใบรับรองของกรมอนามัย ซึ่งมีระยะเวลาการรับรองครั้งละ 1 ปี มาตรฐานสำหรับโรงอาหาร แบ่งออกเป็น 2 ระดับ ดังนี้

1. มาตรฐานดีมาก ต้องปฏิบัติได้ทุกข้อครบ 30 ข้อ

2. มาตรฐานดี ต้องปฏิบัติได้ตามข้อ ครบ 20 ข้อ

ข้อกำหนดด้านสุขาภิบาลอาหารสำหรับโรงอาหาร ของสำนักสุขาภิบาลอาหารและน้ำ กรมอนามัย กระทรวงสาธารณสุข มีรายละเอียด ดังนี้

ก. สถานที่รับประทานอาหาร และบริเวณทั่วไป

1. สะอาด เป็นระเบียบ พื้น ผนัง เพดาน ในบริเวณที่รับประทานอาหาร ต้องไม่มีคราบสกปรก หรือหยากไย่ ไม่มีเศษขยะ เศษอาหาร ไม่มีน้ำขัง ไม่มีบริเวณที่ชำรุดจนเป็นแหล่งของความสกปรก ไม่มีวัสดุหรือสิ่งของวางเกะกะและสำหรับบริเวณทั่วไปให้พิจารณาโดยรอบ เช่น ด้านหน้า หรือหลัง จะต้อง ไม่วางสิ่งของเกะกะ และไม่มีเศษขยะ เศษอาหาร ไม่มีน้ำขัง

2. โตะ แก้ว สะอาด แข็งแรง จัดเป็นระเบียบ โตะ แก้ว สำหรับรับประทานอาหาร อยู่ในสภาพดี มั่นคง แข็งแรง พื้นผิวเรียบ ไม่หลุดออกหรือถลอกจนก่อให้เกิดความสกปรก ไม่มีคราบเศษอาหาร หรือคราบสกปรกที่ทิ้งไว้นานจนทำความสะอาดได้ยาก และจัดเป็นระเบียบ

3. มีการระบายอากาศที่ดี บริเวณที่รับประทานอาหารควรโปร่ง ไม่ร้อนอบอ้าว ไม่มีฝุ่น ไม่มีกลิ่น-ควันจากการทำอาหารรบกวน

ข. บริเวณที่เตรียม-ปรุงอาหาร

4. สะอาด เป็นระเบียบ พื้นทำด้วยวัสดุถาวร แข็ง เรียบ สภาพดี บริเวณห้องครัวหรือบริเวณที่ใช้เตรียม ปรุง ประกอบอาหาร ต้องจัดเป็นระเบียบ ผนัง เพดาน ไม่มีคราบสกปรก คราบไขมัน หรือหยากไย่ พื้นต้องเป็นวัสดุถาวร แข็ง เรียบ เช่น คอนกรีต กระเบื้อง หินขัด และไม่ชำรุดจนเป็นแหล่งของความสกปรก ไม่มีเศษขยะ เศษอาหาร และคราบสกปรก

5. มีการระบายอากาศ รวมทั้งกลิ่น และควันจากการทำอาหารได้ดี เช่น มีปล่องระบายควัน หรือพัดลมดูดอากาศที่ใช้การได้ดี บริเวณห้องครัวหรือบริเวณที่ใช้เตรียม ปรุง ประกอบอาหารทั้งหมด ต้องไม่อับทึบสามารถระบายกลิ่น และควันจากการทำอาหารได้ดี ไม่มีกลิ่นรบกวนในบริเวณที่รับประทานอาหาร ทั้งนี้อาจมีการระบายอากาศโดยธรรมชาติ หรือใช้ปล่องระบายควัน หรือพัดลมดูดอากาศช่วย โดยต้องอยู่ในสภาพที่ใช้การได้ดี

6. ไม่เตรียมและปรุงอาหารบนพื้น ไม่วางอาหารและภาชนะที่ใช้ในการปรุง-ประกอบอาหารบนพื้น ไม่เตรียมอาหาร เช่น การหั่น การล้าง การปรุงอาหาร บนพื้น

7. โตะเตรียม-ปรุง และผนังบริเวณเตาไฟ ต้องทำด้วยวัสดุที่ทำความสะอาดง่าย (เช่น สแตนเลส กระเบื้อง) มีสภาพดี และพื้นโตะต้องสูงจากพื้นอย่างน้อย 60 ซม. ต้องเตรียม-ปรุง ประกอบอาหาร บนโตะที่สูงจากพื้นอย่างน้อย 60 ซม. โดยโตะ หรือเคาน์เตอร์เตรียมปรุงอาหาร และผนังบริเวณเตาไฟ ต้องทำด้วยวัสดุที่เรียบ ทำความสะอาดง่าย เช่น บุด้วยสแตนเลส อลูมิเนียม โฟมกำ กระจ่างเคลือบ อยู่ในสภาพดี ไม่ชำรุด แข็งแรงมั่นคง ไม่มีคราบสกปรก

ค. ตัวอาหาร น้ำ น้ำแข็ง เครื่องดื่ม

8. อาหารและเครื่องดื่มในภาชนะบรรจุที่ปิดสนิท ต้องมีเลขสารบบอาหาร เช่น อย. หรือ มอก. อาหารและเครื่องดื่มในภาชนะบรรจุที่ปิดสนิท หมายถึง อาหารและเครื่องดื่มที่บรรจุในภาชนะบรรจุที่มีการฉาบ อัด เคลือบ หรือติดด้วยวัสดุที่สามารถป้องกันมิให้ความชื้นหรืออากาศภายนอกเข้าไปในภาชนะบรรจุได้ ต้องมีฉลาก และฉลากต้องมีเลขสารบบอาหาร 13 หลัก หรือมีเครื่องหมายรับรองของกระทรวงอุตสาหกรรม หรือมีการรับรองของทางราชการ เช่น เป็นการผลิตอาหารที่ได้รับการส่งเสริมจากทางราชการที่สามารถตรวจสอบได้

9. อาหารสด เช่น เนื้อสัตว์ ผักสด ผลไม้ และอาหารแห้ง มีคุณภาพดี แยกเก็บเป็นสัดส่วน ไม่ปะปนกัน วางสูงจากพื้นอย่างน้อย 60 ซม. หรือเก็บในตู้เย็น ถ้าเป็นห้องเย็น ต้องวางอาหารสูงจากพื้นอย่างน้อย 30 ซม. สำหรับอาหารสดต้องล้างให้สะอาดก่อนนำมาปรุง ต้องมีคุณภาพดี หมายถึง มีลักษณะสด สะอาด ไม่มีสีหรือกลิ่นที่ผิดปกติไป สำหรับอาหารแห้งต้องไม่มีรา ไม่มีกลิ่นอับ แยกเก็บเป็นสัดส่วน คือ แยกเก็บระหว่างเนื้อสัตว์ ผักสด ผลไม้ และอาหารแห้ง ใส่ภาชนะแยกจากกัน และวางไว้สูงจากพื้นอย่างน้อย 60 ซม. หรือเก็บในตู้เย็น หรือถ้าเก็บในห้องเย็นที่บุคคลผ่านเข้าออกได้ ต้องวางอาหารบนชั้นที่สูงจากพื้น อย่างน้อย 30 ซม. และสำหรับอาหารสดโดยเฉพาะผักสดจะต้องล้างให้สะอาดก่อนนำมาปรุง

10. อาหารและเครื่องดื่มในภาชนะบรรจุที่ปิดสนิท มีคุณภาพดี เก็บเป็นระเบียบสูงจากพื้นอย่างน้อย 30 ซม. อาหารและเครื่องดื่มในภาชนะบรรจุที่ปิดสนิท มีคุณภาพดี หมายถึง มีสภาพใหม่ ไม่เป็นสนิม ไม่บูบวม มีสีและกลิ่นที่ไม่ผิดปกติ เก็บเป็นระเบียบบนชั้นหรือโต๊ะสูงจากพื้น อย่างน้อย 30 ซม.

11. อาหารที่ปรุงสำเร็จแล้ว เก็บในภาชนะที่สะอาด มีการปกปิด วางสูงจากพื้นอย่างน้อย 60 ซม. อาหารที่ปรุงสำเร็จแล้ว ได้แก่ อาหารที่พร้อมที่จะรับประทานได้ทันที ต้องเก็บไว้ในภาชนะที่สะอาด มีฝาภาชนะ ฝาซี หรืออุปกรณ์สำหรับปกปิดอาหารที่สะอาด และปกปิดอาหารไว้ตลอดเวลา ยกเว้นเวลาที่จำหน่ายอาหาร และวางสูงจากพื้นอย่างน้อย 60 ซม.

12. มีตู้สำหรับปกปิดอาหารที่ปรุงสำเร็จแล้ว และด้านหน้าของตู้ต้องเป็นกระจก ตู้สำหรับปกปิดอาหารที่ปรุงสำเร็จแล้ว ต้องเป็นตู้ที่สามารถป้องกันฝุ่น แมลงวัน และละอองเสมหะจากผู้ซื้ออาหารได้ โดยอย่างน้อยต้องมี 4 ด้าน คือ ด้านข้าง (2 ข้าง) ด้านบน และ ด้านหน้าของตู้ต้องเป็นกระจก สำหรับด้านหลังอาจใช้เป็นตะแกรงมุ้งลวดได้

13. น้ำดื่ม เครื่องดื่ม น้ำผลไม้ต้องสะอาด ใส่ในภาชนะที่สะอาด มีฝาปิด มีก๊อก หรือทางเทริน้ำ หรือมีอุปกรณ์ที่มีด้ามสำหรับดักโดยเฉพาะ และวางสูงจากพื้นอย่างน้อย 60 ซม. น้ำดื่ม เครื่องดื่ม น้ำผลไม้ต้องสะอาด หมายถึง ให้พิจารณาถึงน้ำที่นำมาทำเป็นน้ำดื่ม เครื่องดื่ม หรือน้ำผลไม้ต่างๆ ต้องเป็นน้ำที่ผ่านการฆ่าเชื้อโรคแล้ว เช่น ผ่านการต้ม กรอง (โดยเครื่องกรองที่มีประสิทธิภาพเพียงพอ) หรือเป็นน้ำประปาที่ได้มาตรฐาน ทั้งนี้ ควรได้รับการตรวจทางห้องปฏิบัติการ และได้มาตรฐานตามประกาศกระทรวงสาธารณสุข

14. น้ำแข็งที่ใช้บริโภคต้องสะอาด ใส่ในภาชนะที่สะอาด มีฝาปิด มีอุปกรณ์ที่มีด้ามสำหรับคีบหรือดัก โดยเฉพาะวางสูงจากพื้นอย่างน้อย 60 ซม. และต้องไม่มีสิ่งของอื่นแฉะรวมไว้ น้ำแข็งที่ใช้บริโภคต้องเป็นน้ำแข็งที่ผลิตขึ้นเพื่อใช้ในการบริโภคโดยตรง ไม่มีตะกอน เมื่อละลายแล้วควรเป็นน้ำที่สะอาดได้มาตรฐานน้ำ

ดื่มตามประกาศกระทรวงสาธารณสุข ภาชนะ ที่ใส่ต้องเป็นภาชนะที่สะอาด สามารถเก็บความเย็นได้ มีฝาปิด ต้องมีอุปกรณ์สำหรับคีบหรือตักที่มีด้ามที่ยาวเพียงพอที่จะสามารถหยิบจับได้โดยไม่ทำให้เกิดการปนเปื้อน และในภาชนะใส่น้ำแข็งต้องไม่มีสิ่งของอื่นใดแช่ปนอยู่ ยกเว้นที่ดกน้ำแข็ง

ง. ภาชนะอุปกรณ์

15. ภาชนะอุปกรณ์ เช่น จาน ชาม ช้อน ส้อม ฯลฯ ต้องทำด้วยวัสดุที่ไม่เป็นอันตราย เช่น สแตนเลส กระเบื้องเคลือบขาว แก้ว อลูมิเนียม เมลามีนสีขาว หรือสีอ่อน สำหรับตะเกียบต้องเป็นไม้ไม่ตกแต่งสี หรือพลาสติกขาว ภาชนะอุปกรณ์ที่ใช้ใส่อาหาร หรือใช้ในการบริโภค เช่น จาน ชาม ช้อน และส้อม ต้องทำด้วย วัสดุที่ไม่มีพิษภัย เช่น สแตนเลส กระเบื้องเคลือบขาว แก้ว อลูมิเนียม เมลามีนหรือ สีอ่อน (พลาสติกชนิดที่เป็นเมลามีนจะแข็งบดงอไม่ได้) สำหรับตะเกียบต้องเป็นไม้ไม่ตกแต่งสี เช่น ไม้ไผ่ หรือไม้เนื้อละเอียด หรือ พลาสติก สีขาว หรือสีจางเท่านั้น

16. ภาชนะใส่น้ำส้มสายชู น้ำปลา และน้ำจิ้ม ต้องทำด้วยแก้ว กระเบื้องเคลือบขาว มีฝาปิด และช้อน ตักทำด้วยกระเบื้อง เคลือบขาว หรือสแตนเลส สำหรับเครื่องปรุงรสอื่นๆ ต้องใส่ในภาชนะที่ทำความสะอาด ง่าย มีฝาปิด และสะอาด ภาชนะใส่เครื่องปรุงรสที่มีฤทธิ์กัดกร่อนได้ เช่น น้ำส้มสายชู น้ำปลา น้ำจิ้มต่างๆ ต้อง ใช้วัสดุที่ทนทานการกัดกร่อนได้ดี ได้แก่ แก้ว กระเบื้องเคลือบขาว และต้องมีฝาปิด สำหรับ ช้อนตักควรใช้เป็น ช้อนกระเบื้องเคลือบขาวจะดีที่สุด สำหรับสแตนเลส ต้องเลือกใช้สแตนเลสที่มีส่วนผสมที่ถูกต้องโดยสังเกตที่ ตัวสแตนเลสจะมีอัตราส่วนบอกไว้เป็นเลข 18-8 สำหรับเครื่องปรุงรสชนิดอื่นที่ไม่กัดกร่อน เช่น น้ำตาล พริก ป่น ถั่วป่น ให้เลือกใช้ภาชนะอุปกรณ์ได้ตามข้อ 15 ทำความสะอาดง่ายและต้องมีฝาปิดหรือใช้ฝาปิด และอยู่ ในสภาพที่สะอาดไม่มีคราบสกปรก

17. ล้างภาชนะอุปกรณ์ด้วยวิธีการอย่างน้อย 2 ขั้นตอน โดยขั้นตอนที่ 1 ล้างด้วยน้ำยาล้างภาชนะ และขั้นตอนที่ 2 ล้างด้วยน้ำสะอาด 2 ครั้ง หรือล้างด้วยน้ำไหล และอุปกรณ์การล้างต้องสูงจากพื้นอย่างน้อย 60 ซม.

18. ใช้อ่างล้างภาชนะอุปกรณ์ที่มีท่อระบายน้ำที่ใช้การได้ดี อย่างน้อย 2 อ่าง อ่างที่ใช้ล้างภาชนะ อุปกรณ์ เป็นอ่างที่มีช่องสำหรับระบายน้ำ และต่อท่อหรือสายยาง เพื่อให้ น้ำระบายลงสู่ท่อระบายน้ำได้ โดยสะดวกไม่กระเด็นหรือไหลเปียกแฉะ และต้องมีอย่างน้อย 2 อ่างเพื่อล้างภาชนะอย่างน้อย 2 ขั้นตอนและ ควรจัดให้มีก๊อกน้ำไว้เหนืออ่างล้างภาชนะเพื่อ ความสะดวกในการเปิดน้ำใช้ด้วย

19. จาน ชาม ถ้วย แก้วน้ำ ถาดหลุม ฯลฯ เก็บไว้ในภาชนะหรือตะแกรง วางสูงจากพื้นอย่างน้อย 60 ซม. หรือเก็บในภาชนะหรือสถานที่ที่สะอาดมีการปกปิด ให้เก็บภาชนะอุปกรณ์ในลักษณะคว่ำในภาชนะ โปรงสะอาด เพื่อให้ภาชนะแห้ง และวางไว้สูงจากพื้นอย่างน้อย 60 ซม. หรือถ้าไม่ได้เก็บในลักษณะคว่ำ ก่อน เก็บต้องคว่ำให้แห้งก่อน แล้วนำไปเรียงกันเป็นระเบียบในภาชนะหรือสถานที่ที่สะอาดและมีการปกปิด

จ. การรวบรวมขยะ และน้ำโสโครก

20. ช้อน ส้อม ตะเกียบ วางตั้งเอาด้ามขึ้นในภาชนะโปรงสะอาด หรือวางเป็นระเบียบในภาชนะที่ สะอาดและมีการปกปิด ตั้งสูงจากพื้นอย่างน้อย 60 ซม.

21. เชียงต้องมีสภาพดี ไม่แตกร้าวหรือเป็นร่อง มีเชียงแยกใช้เฉพาะอาหารสุก และอาหารดิบ ไม่ใช่เชียงปะปนกัน และต้องมีฝาชีครอบเป็นประจำ (ไม่ให้ใช้ผ้าหรือลูมึนเปียกปิด) ยกเว้นครัวที่มีการป้องกันแมลงวันแล้ว

22. ใช้ถังขยะที่ไม่รั่วซึม และมีฝาปิด ภาชนะที่ใช้รองรับขยะทุกใบต้องไม่รั่ว ซึม เพราะจะทำให้เศษขยะ และน้ำจากขยะเปื้อนได้ และต้องมีฝาปิดภาชนะรองรับขยะโดยมีการปิดไว้เสมอในช่วงพักใช้งาน และควรใช้ถุงพลาสติกสวมไว้ด้านใน

23. มีท่อหรือรางระบายน้ำที่มีสภาพดี ไม่แตกร้าว ระบายน้ำจากห้องครัวและที่ล้างภาชนะอุปกรณ์ลงสู่ท่อระบายหรือแหล่งบำบัดได้ดี และต้องไม่ระบายน้ำเสียลงสู่แหล่งน้ำสาธารณะโดยตรง ต้องมีทางระบายน้ำทิ้งซึ่งอาจเป็นท่อ หรือรางระบายน้ำที่สามารถระบายน้ำจากจุดต่าง ๆ ลงสู่ท่อระบายหรือระบบบำบัดน้ำเสียได้ดี โดยต้องไม่ระบายน้ำที่ใช้แล้วทิ้งไปยังแหล่งน้ำสาธารณะ เช่น แม่น้ำ บึง โดยตรง ต้องระบายน้ำลงสู่ท่อระบายน้ำสาธารณะหรือระบบบำบัดน้ำเสีย

24. มีบ่อดักเศษอาหารและดักไขมันที่ใช้การได้ดี ก่อนระบายน้ำเสียทิ้ง ต้องมีบ่อดักเศษอาหาร และดักไขมันในจุดที่น้ำเสียผ่านก่อนระบายน้ำทิ้ง และต้องมีขนาดที่พอเพียงที่จะไม่ก่อให้เกิดการอุดตัน และต้องมีการดักเศษอาหาร และคราบไขมันทิ้งทุกวัน

ฉ. ห้องน้ำ ห้องส้วม

25. ห้องน้ำ ห้องส้วมต้องสะอาด ไม่มีกลิ่นเหม็น มีน้ำใช้เพียงพอ พื้นไม่มีน้ำขังเฉอะแฉะ ไม่มีคราบสกปรกต่างๆ

26. ห้องส้วมแยกเป็นสัดส่วน ประตูไม่เปิดสู่บริเวณที่เตรียม-ปรุงอาหาร ที่ล้างและเก็บภาชนะอุปกรณ์ที่เก็บอาหาร และต้องมีอ่างล้างมือที่ใช้การได้ดีอยู่ในบริเวณห้องส้วม

ช. ผู้ปรุง ผู้เสิร์ฟ

27. ผู้ปรุง ผู้เสิร์ฟ ต้องแต่งกายสะอาด และสวมเสื้อมีแขนที่สะอาด

28. ผู้ปรุง ผู้เสิร์ฟ ต้องผูกผ้ากันเปื้อนสีขาวหรือมีเครื่องแบบเฉพาะ และผู้ปรุงจะต้องเก็บผมโดยใส่หมวก หรือเน็ตคลุมผม

29. ต้องเป็นผู้มีสุขภาพดี ไม่เป็นโรคติดต่อ ไม่เป็นโรคผิวหนัง สำหรับผู้ปรุงจะต้องมีหลักฐานการตรวจสุขภาพในปีนั้นให้ตรวจสอบได้ ผู้เสิร์ฟ ให้พิจารณาจากลักษณะภายนอก ต้องไม่มีอาการแสดงว่าเป็นโรคติดต่อที่เป็นอันตราย ไม่เป็นโรคผิวหนัง

30. มีสุขนิสัยที่ดี เช่น ตัดเล็บสั้น ไม่สูบบุหรี่ในขณะที่ปฏิบัติงาน ไม่ใช้มือหยิบจับอาหารที่ปรุงเสร็จแล้วโดยตรง ผู้ปรุง และผู้เสิร์ฟ ต้องมีสุขนิสัยในการปรุง และเสิร์ฟที่ดี ตามหลักสุขาภิบาลอาหาร โดยเฉพาะต้องตัดเล็บสั้น ไม่สูบบุหรี่ในขณะที่ปฏิบัติงาน

นอกจากการรับรองมาตรฐานสุขาภิบาลอาหารของสำนักสุขาภิบาลอาหารและน้ำ กรมอนามัย กระทรวงสาธารณสุข ยังมีมหาวิทยาลัยมหิดลได้จัดการรับรองมาตรฐานสุขาภิบาลอาหารในโรงอาหารของสถานศึกษา พร้อมทั้งการประเมินคุณภาพของโรงอาหารในสถาบันออกมาในรูปแบบคู่มือ ชื่อว่า “คู่มือ

มาตรฐานโรงอาหารและการประเมินคุณภาพด้านสุขาภิบาลอาหารของมหาวิทยาลัยมหิดล” อีกด้วย (ที่มา <http://www.op.mahidol.ac.th/oppe/downloads/คู่มือมาตรฐานโรงอาหารและการประเมินคุณภาพด้านสุขาภิบาลอาหาร.pdf>) ซึ่งมีข้อกำหนดและรายละเอียดดังนี้

1) อาคารและบริเวณโดยรอบ

1.1 สถานที่ตั้ง ควรตั้งอยู่ในพื้นที่ ซึ่งห่างไกลจากแหล่งปฏิภูล เช่น บริเวณทิ้งขยะ บ่อน้ำทิ้งบริเวณโดยรอบโรงอาหารต้องไม่มีน้ำขังและและสกปรก ไม่มีต้นไม้รก รวมทั้งไม่มีอุปกรณ์และสิ่งของที่ ไม่เกี่ยวข้องนอกจากนั้นบริเวณโรงอาหารต้องปราศจากมลพิษจากฝุ่นควันและสารเคมี

1.2 อาคาร โครงสร้างและผนังอาคารต้องก่อสร้างด้วยวัสดุที่ไม่ติดไฟง่ายมีความคงทนถาวรทำความสะอาดได้ง่าย ไม่เป็นที่สะสมของฝุ่นและสิ่งสกปรก พื้นทำจากวัสดุที่คงทน เรียบ ทำความ สะอาดได้ง่าย ไม่ลื่น

1.3 หลังคาต้องสร้างด้วยวัสดุที่ไม่ติดไฟง่าย มีความคงทน และสามารถป้องกันการปนเปื้อนชายคาโดยรอบต้องยื่นออกจากตัวอาคารในระยะที่เพียงพอต่อการป้องกันแสงแดด ฝนและฝุ่น

1.4 การระบายอากาศ โรงอาหารต้องมีระบบระบายอากาศที่ดี ไม่อึดอัด ไม่มีไอน้ำ ควันและกลิ่นอาหาร อบอวล

1.5 ระบบน้ำทิ้ง ระบบน้ำทิ้งประกอบด้วยท่อหรือรางระบายน้ำที่มีสภาพดี ไม่แตกร้าว สามารถระบายน้ำจากห้องครัว และบริเวณล้างภาชนะลงสู่ท่อ หรือบ่อบำบัดน้ำได้ดี และต้องไม่ระบายน้ำลงสู่แหล่งน้ำสาธารณะโดยตรง ควรติดตั้งตะแกรงปิดท่อเพื่อไม่ให้เกิดการทิ้งขยะที่เป็นของแข็งลงไปได้ ท่อหรือรางระบายน้ำต้องสามารถทำความสะอาดได้ง่ายมีความลาดชันลงสู่บ่อดักอย่างน้อย 1 ต่อ 100 เพื่อไม่ให้น้ำทิ้งตกค้างอยู่ภายใน

1.6 บ่อบำบัดน้ำเสีย ควรมีบ่อดักเศษอาหารและไขมันที่มีประสิทธิภาพก่อนเข้าสู่ระบบบำบัดน้ำทิ้ง น้ำเสียจากโรงอาหารส่วนใหญ่เป็นแหล่งอาหารของจุลินทรีย์ที่ทำให้เกิดการเน่าเสียจนเกิดกลิ่นเหม็น ระบบบำบัดน้ำเสียที่ดีต้องไม่ก่อให้เกิดปัญหามลภาวะ โดยเฉพาะด้านกลิ่น นอกจากนี้ไขมันที่ปนเปื้อนในน้ำทิ้งมักทำให้เกิดการอุดตันในระบบบำบัดน้ำเสีย ดังนั้น ระบบบำบัดน้ำเสียจึงต้องมีขนาดใหญ่เพียงพอให้ไขมันแยกออกจากน้ำทิ้งได้ และมีการดักไขมันทิ้งอย่างสม่ำเสมอ

1.7 ขยะ ถังขยะต้องฝาปิดสนิท ไม่รั่วซึม ต้องมีพื้นที่วางทิ้งขยะรวม ที่อยู่ห่างจากโรงอาหารพอสมควรและมีหลังคา นอกจากนี้ควรจัดให้ระบบการคัดแยกขยะ อย่างน้อย 2 ประเภท คือ ขยะเปียก และขยะแห้ง (รีไซเคิล)

1.8 พื้นที่จัดการเศษอาหารและภาชนะที่ใช้แล้ว ควรมีพื้นที่และการจัดการเศษอาหารและวางภาชนะที่ใช้แล้วอย่างเหมาะสม และเป็นระเบียบ เพื่อไม่ให้เกิดการปนเปื้อนภายในโรงอาหาร โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อรวบรวมเศษอาหาร และภาชนะที่ใช้แล้วไปล้าง ทั้งนี้ควรมีถังขยะอื่นที่ไม่ใช่เศษอาหารด้วย เช่น ถังขยะสำหรับขวดน้ำ

1.9 ห้องน้ำ การแยกห้องน้ำออกจากบริเวณโรงอาหาร ช่วยทำให้การบริหารจัดการเรื่องความสะอาดของทั้งสองส่วนทำได้ง่ายขึ้น ห้องน้ำควรมีระบบทำความสะอาดและระบายอากาศที่ดี เพื่อให้พื้นและอ่าง

ล้างมือแห้งอยู่เสมอ รวมทั้งไม่ให้เกิดกลิ่นเหม็น ทั้งนี้การติดตั้งพัดลมภายในห้องน้ำช่วยให้ลดภาระการเช็ดพื้นที่เปียกชื้นลงได้

1.10 อ่างล้างมือ ควรจัดให้มีอ่างล้างมือและสบู่เหลวอย่างน้อย 1 จุด

2) เครื่องมือ อุปกรณ์ และการบำรุงรักษา

2.1 โต๊ะและเก้าอี้ โต๊ะและเก้าอี้ที่ใช้ภายในโรงอาหารต้องมีสภาพที่ดี ทำจากวัสดุที่คงทนต่อความชื้น ความร้อน น้ำหนักกดทับ และไม่เป็นสนิม พื้นผิวต้องทำความสะอาดได้ง่าย โดยไม่มีซอกมุมที่ก่อให้เกิดการสะสมของเศษอาหารและเป็นที่ซ่อนตัวของสัตว์พาหะต่าง ๆ เช่น แมลงสาบ

2.2 พัดลม การติดตั้งพัดลมในบริเวณโรงอาหารเพื่อให้เกิดการหมุนเวียนของอากาศภายในโรงอาหาร โดยอาจติดตั้งเพื่อดูดอากาศออก และ/หรือเพื่อพ่นอากาศเข้าบริเวณรับประทานอาหาร เพื่อให้อากาศในบริเวณรับประทานอาหารเย็นสบาย จึงควรติดตั้งพัดลมในตำแหน่งที่เหมาะสมกับทิศทางลม มีความสะดวกในการทำความสะอาด และไม่เกิดอันตรายกับผู้ให้บริการ

2.3 ป้ายข้อความ โรงอาหารต้องควบคุมป้ายให้มีความสวยงาม สอดคล้องกับบริบทของสถานที่ รวมถึงข้อมูลที่ถูกต้องและเป็นปัจจุบัน นอกจากนั้นควรมีขนาด และติดตั้งในตำแหน่งที่มองเห็นและอ่านได้ ชัดเจน ป้ายควรทำจากวัสดุที่ทำความสะอาดได้ง่าย และไม่ติดตั้งอยู่ในตำแหน่งที่เป็นแหล่งสะสมของสิ่งสกปรก และสัตว์พาหะต่างๆ

2.4 ตู้ครอบอาหาร ตู้ครอบอาหารควรที่ลักษณะที่สมบูรณ์ ไม่ชำรุดเสียหาย ทำจากวัสดุที่ไม่แตกหักง่าย มีลักษณะใสเพื่อให้ผู้ใช้บริการสามารถเห็นอาหารได้อย่างชัดเจน แต่ไม่ควรทำจากกระจกธรรมดา วัสดุที่ใช้ทำตู้ครอบที่หาได้ง่ายและมีราคาไม่แพง ได้แก่ อะคริลิก อย่างไรก็ตาม สามารถเลือกใช้วัสดุอื่นที่มีคุณสมบัติเทียบเท่าหรือดีกว่าได้ การออกแบบตู้ครอบอาหารต้องให้เหมาะสมกับการใช้งาน เพื่อป้องกันการปนเปื้อนจากภายนอกโดยทั่วไปประกอบด้วย 4 ด้าน คือ ด้านหน้า ด้านซ้าย ด้านขวา และด้านบน

2.5 เครื่องลวกซอสต้ม เครื่องลวกซอสต้มควรตั้งอยู่ใกล้กับจุดกระจายซอสต้ม น้ำที่ลวกควรเป็นน้ำอ่อน ซึ่งหมายถึงน้ำที่ผ่านกระบวนการลดความกระด้างได้จากกระบวนการผลิตน้ำอ่อน (softening) หรือกระบวนการรีเวอร์สออสโมซิส (reverse osmosis; RO) เพื่อมิให้เกิดตะกอนในเครื่องลวก น้ำลวกซอสต้มต้องมีอุณหภูมิไม่ต่ำกว่า 85 องศาเซลเซียส และควรดูแลความสะอาดเครื่องลวกด้วย นอกจากนี้ต้องติดตั้งสายดินป้องกันไฟดูด

2.6 ภาชนะและอุปกรณ์สำหรับผู้ให้บริการ ภาชนะและอุปกรณ์สำหรับผู้ให้บริการ หมายถึง จาน ชาม ถ้วย ซ้อน ส้อม ตะเกียบ และแก้วน้ำ ต้องทำจากวัสดุที่เหมาะสมกับอาหาร เช่น วัสดุสำหรับอาหารร้อน อาหารที่มีไขมันสูง และต้องเป็นวัสดุที่เหมาะสมกับวิธีการล้างทำความสะอาด เช่น การล้างด้วยมือ การล้างด้วยเครื่องล้างจาน ภาชนะที่ใส่อาหารสำหรับผู้ให้บริการต้องสะอาดและมีสภาพสมบูรณ์ ไม่ชำรุดเสียหาย นอกจากนี้ต้องแยกการจัดการภาชนะและอุปกรณ์สำหรับผู้ให้บริการที่นับถือศาสนาอิสลามให้ชัดเจน

2.7 เครื่องล้างจาน เครื่องล้างจานต้องเป็นชนิดที่ได้เป็นมาตรฐานสากล สารเคมีที่ใช้ในการล้างต้องมีมาตรฐาน ต้องล้างในน้ำอุณหภูมิไม่ต่ำกว่า 85 องศาเซลเซียส

2.8 ถังแก๊ส ถังแก๊สที่ใช้ต้องยึดให้ติดกับผนังเพื่อป้องกันล้ม ต้องเลือกประเภทของวาล์วปล่อยแก๊สให้เหมาะสมกับประเภทของการประกอบอาหาร สภาพท่อแก๊สต้องสมบูรณ์และมีการตรวจสอบรอบรั้วของท่อโดยผู้เชี่ยวชาญอย่างสม่ำเสมอ บริเวณที่ตั้งถังแก๊สไม่ควรมีแสงแดดส่องถึงและต้องสามารถกันฝนได้ ห้ามมิให้วางถังแก๊สในแนวระนาบกับพื้น

2.9 เครื่องดูดควัน การติดตั้งเครื่องดูดควันควรติดตั้งในตำแหน่งที่สามารถดูดไอน้ำต่าง ๆ จากการประกอบอาหารออกจากโรงอาหารได้อย่างมีประสิทธิภาพ และต้องทำความสะอาดอย่างสม่ำเสมอ เนื่องจากหากมีคราบน้ำมันสะสมอยู่มาก อาจเกิดอัคคีภัยได้

2.10 อ่างล้าง อ่างล้างที่ติดตั้งภายในร้านค้าต้องมีขนาดใหญ่และลึกเพียงพอสำหรับปฏิบัติงาน สะดืออ่างควรมีขนาดใหญ่และมีตะแกรงดักเศษอาหาร โดยอาจมีลักษณะเป็นตะกร้าเพื่อให้สามารถดักเศษอาหารในปริมาณมากและดึงออกทิ้งอย่างสะดวก บริเวณอ่างน้ำอาจประกอบด้วยช่องทิ้งขยะ ซึ่งทางด้านล่างต้องรองรับด้วยถังขยะ และถังดักไขมันที่อยู่ใต้อ่าง

2.11 เครื่องทำน้ำเย็น เครื่องทำน้ำเย็นที่ให้บริการภายในโรงอาหารต้องไม่ก่อให้เกิดสารปนเปื้อนในน้ำดื่ม ดังนั้นจึงต้องทำความสะอาดถังเก็บน้ำ ถังกักน้ำ และถาดรองน้ำล้นอย่างสม่ำเสมอ ถังเก็บน้ำหรือส่วนอื่นที่สัมผัสกับน้ำต้องไม่ทำจากวัสดุที่ก่อให้เกิดอันตรายแก่ผู้ใช้บริการ

2.12 เครื่องกรองน้ำ ต้องหมั่นทำความสะอาดโดยการล้างย้อนวัสดุกรองและขัดไส้กรองอย่างสม่ำเสมอ

2.13 เครื่องดักแมลง โรงอาหารควรพิจารณาติดตั้งเครื่องดักแมลงตามความเหมาะสม นอกจากนี้ต้องคอยตรวจสอบตำแหน่งที่ติดตั้งว่าสามารถใช้ดักแมลงได้อย่างมีประสิทธิภาพหรือไม่

2.14 อุปกรณ์ดับเพลิง โรงอาหารต้องพิจารณาเลือกใช้อุปกรณ์ดับเพลิงให้เหมาะสมกับการดับเพลิงที่เกิดจากแก๊สหุงต้ม และการประกอบอาหาร โดยติดตั้งในบริเวณที่สามารถนำมาใช้งานได้สะดวกและทันเวลา ควรตรวจสอบสภาพความสมบูรณ์และอายุของถังดับเพลิงอยู่เสมอ

3) สุขลักษณะการประกอบอาหาร

3.1 บริเวณเตรียมอาหาร บริเวณที่ใช้เตรียมอาหารต้องแบ่งพื้นที่ให้เป็นสัดส่วน พื้นและผนังทำด้วยวัสดุที่คงทน แข็งแรง มีผิวเรียบ ทำความสะอาดได้ง่าย ไม่เป็นที่สะสมของเศษอาหารและจุลินทรีย์ และไม่เป็นที่หลบอาศัยของสัตว์พาหะ มีระบบระบายน้ำและอากาศที่ดี มีแสงสว่างเพียงพอต่อการปฏิบัติงาน หลอดไฟมีฝาพลาสติกครอบ ถังขยะแต่ละร้านต้องมีฝาปิด และมีการนำขยะไปทิ้งในเวลาที่เหมาะสม

ภายในร้านต้องมีการจัดวางสิ่งของอย่างเป็นระเบียบ เพื่อให้ทำความสะอาดได้ง่ายและไม่เป็นที่สะสมของสิ่งสกปรกและสัตว์พาหะ การดูแลทำความสะอาดบริเวณเตรียมอาหารต้องทำเป็นประจำอย่างทั่วถึง ผนังเพดาน ไม่มีคราบไขมัน หรือหยากไย่ พื้นต้องไม่มีเศษขยะ เศษอาหาร คราบสกปรก และน้ำขังแฉะ

3.2 พื้นที่ใช้เตรียมอาหาร พื้นผิวสัมผัสอาหารต้องทำจากวัสดุผิวเรียบ คงทน แข็งแรง ทำความสะอาดได้ง่าย ไม่ทำปฏิกิริยากับอาหาร และไม่เป็นที่สะสมของเชื้อจุลินทรีย์ ไม่ควรใช้วัสดุที่ทำจากไม้ โต๊ะเตรียม

อาหารควรอยู่สูงจากพื้นที่ไม่น้อยกว่า 60 เซนติเมตร นอกจากนี้ต้องทำความสะอาดพื้นที่เตรียมอาหารทุกครั้ง ก่อนและหลังการใช้งาน

3.3 วัตถุดิบ วัตถุดิบที่ใช้ในการประกอบอาหารแบ่งเป็น 3 ประเภท คือ อาหารสดหรืออาหารที่เสียบง่าย อาหารแห้ง และอาหารสำเร็จรูป อาหารแต่ละประเภทมีการปฏิบัติในการเก็บรักษาที่แตกต่างกัน อย่างไรก็ตามควรมีการจัดลำดับการนำอาหารไปใช้ก่อน – หลัง

3.3.1 อาหารสดหรืออาหารที่เสียบง่าย ต้องมีความสด ไม่มีสี กลิ่นและลักษณะที่ผิดปกติไปจากธรรมชาติของอาหารนั้น ๆ การเก็บอาหารสดควรแช่ในตู้เย็นหรือถ้ำน้ำแข็ง ที่มีอุณหภูมิระหว่าง 5 – 8 องศาเซลเซียส และควรแยกอาหารสดที่ต้องผ่านความร้อนกับอาหารปรุงสุกอย่างเป็นสัดส่วน

หากต้องการเก็บเนื้อสัตว์ดิบร่วมกับผักสดและอาหารปรุงสุกในตู้เย็นเดียวกัน ให้เก็บเนื้อสัตว์ไว้บริเวณชั้นด้านล่างของตู้เย็น และเก็บผักสดและอาหารปรุงสุกไว้บริเวณชั้นด้านบน การจัดวางอาหารในตู้เย็นที่ไม่ถูกต้องทำให้เกิดการปนเปื้อนข้าม (cross contamination) เช่น การวางผักบนเนื้อสัตว์ดิบ หากผักนั้นใช้รับประทานสด หรือได้รับความร้อนไม่เพียงพอ โดยเฉพาะผักที่ใช้โรยหน้าอาหาร เช่น ต้นหอม ผักชี อาจก่อให้เกิดการปนเปื้อนของจุลินทรีย์ที่ก่อให้เกิดโรค

ในการเก็บวัตถุดิบรวมกันในถ้ำน้ำแข็ง ควรใส่ไว้ในภาชนะที่ปิดมิดชิด และแบ่งพื้นที่การจัดเก็บระหว่างเนื้อสัตว์ ผักสด กับอาหารปรุงสุกนอกจากนี้ไม่นำน้ำแข็งที่ใช้แช่อาหารสดมาบริโภค

3.3.2 อาหารแห้ง หมายถึงอาหารที่มีความชื้นต่ำ สามารถเก็บรักษาในอุณหภูมิห้องได้ในระยะเวลาที่จำกัด วัตถุดิบอาหารแห้งต้องมีกลิ่นและลักษณะตามธรรมชาติของอาหารนั้น ไม่มีกลิ่นรสผิดปกติของสารเคมี และไม่พบการเจริญของราหรือแบคทีเรีย ควรเลือกแหล่งวัตถุดิบที่มั่นใจว่าไม่ใช่สารเคมีที่ไม่อนุญาตให้ใช้ในอาหารตามประกาศกระทรวงสาธารณสุข การเก็บรักษาอาหารแห้งต้องปฏิบัติให้เหมาะสม โดยจัดเก็บในภาชนะที่ปิดมิดชิด หรือในที่ซึ่งมีอากาศถ่ายเท และจัดวางในบริเวณพื้นที่ที่สะอาด และสูงจากพื้นอย่างน้อย 60 เซนติเมตร

3.3.3 อาหารสำเร็จรูป หมายถึง อาหารที่สามารถเก็บไว้ที่อุณหภูมิห้องได้เป็นเวลานาน อาหารสำเร็จรูปส่วนใหญ่ต้องมีเครื่องหมาย อย. และวันผลิตหรือวันหมดอายุบนฉลาก โดยต้องเลือกใช้อาหารสำเร็จรูปที่ยังไม่หมดอายุเท่านั้น หากเป็นอาหารสำเร็จรูปชนิดที่ไม่จำเป็นต้องมีเครื่องหมาย อย. ต้องมีข้อมูลสถานที่ผลิตและส่วนประกอบบนฉลาก ภาชนะบรรจุต้องอยู่ในสภาพดี ไม่ฉีกขาด บวม เสียหาย หรือมีลักษณะผิดปกติ นอกจากนี้อาหารต้องไม่มีกลิ่น และลักษณะที่ผิดปกติ การเก็บรักษาอาหารสำเร็จรูป ให้จัดวางในบริเวณพื้นที่สะอาด อุณหภูมิปกติ ไม่ร้อนและสูงจากพื้นอย่างน้อย 30 เซนติเมตร

3.3.4 น้ำที่ใช้ในการประกอบอาหาร และน้ำแข็งบริโภค น้ำที่ใช้ประกอบอาหารควรเป็นน้ำประปา หรือน้ำที่มีคุณภาพเทียบเท่ามาตรฐานน้ำดื่มในภาชนะบรรจุที่ปิดสนิทตามประกาศกระทรวงสาธารณสุข น้ำแข็งที่ใช้บริโภคต้องผลิตจากโรงงานที่ได้รับอนุญาตผลิตจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา ไม่ควรวางกระสอบใส่น้ำแข็งบนพื้นเพื่อป้องกันการปนเปื้อนจากสิ่งแปลกปลอม ทั้งนี้ควรมีผล การวิเคราะห์ความปลอดภัยของน้ำและน้ำแข็งประกอบการพิจารณาด้วย

3.4 ภาชนะและอุปกรณ์ ภาชนะและอุปกรณ์ที่ใช้ในการเตรียมและประกอบอาหารต้องมีรูปแบบที่เหมาะสมกับการใช้งาน และทำความสะอาดได้ง่าย ทำจากวัสดุที่ไม่เป็นอันตรายเมื่อสัมผัสกับอาหาร เช่น สแตนเลส กระเบื้องเคลือบขาว อลูมิเนียม เมลามีนสีขาวหรือสีอ่อน ต้องอยู่ในสภาพสมบูรณ์ และสะอาดเพื่อป้องกันการสะสมของเชื้อโรค ภาชนะและอุปกรณ์ที่ใช้กับอาหารดิบควรแยกออกจากภาชนะและอุปกรณ์สำหรับอาหารปรุงสุก หากจำเป็นต้องใช้ภาชนะร่วมกัน ต้องล้างทำความสะอาดก่อนนำไปใช้กับอาหารปรุงสุก ลักษณะที่ดีของภาชนะที่ใช้ในการเตรียมและประกอบอาหาร มีดังนี้

3.4.1 ต้องมีความคงทน ไม่แตกหักง่าย ควรหลีกเลี่ยงวัสดุประเภทแก้วและกระเบื้อง ต้องระวังไม่ให้ชิ้นส่วนของอุปกรณ์ เช่น สกรู ปลายมีด เศษโลหะหักหล่นลงในอาหาร

3.4.2 ต้องไม่ทำปฏิกิริยากับอาหารหรือละลายสารพิษลงในอาหาร เช่น หม้อก๋วยเตี๋ยวควรเป็นหม้อแบบปลอดสารตะกั่ว ภาชนะใส่น้ำส้มสายชู น้ำปลา น้ำจิ้มต่างๆ ควรทำจากกระเบื้องเคลือบขาวหรือแก้ว ส่วนช้อนตักควรใช้เป็นกระเบื้องเคลือบขาวจะดีที่สุด สำหรับเครื่องปรุงชนิดอื่นที่ไม่กัดกร่อน เช่น น้ำตาล พริกป่น ถั่วป่น ให้เลือกใช้ภาชนะสแตนเลส กระเบื้องเคลือบขาว อลูมิเนียม เมลามีนสีขาวหรือสีอ่อน ภาชนะใส่เครื่องปรุงต้องทำความสะอาดง่ายและต้องมีฝาปิด และอยู่ในสภาพที่สะอาดไม่มีคราบสกปรก

3.4.3 ทำจากวัสดุและมีรูปแบบที่ทำให้ทำความสะอาดได้ง่ายและทั่วถึง และไม่ก่อให้เกิดการปนเปื้อนระหว่างการปฏิบัติงาน เช่น เชียงที่ใช้เตรียมอาหารควรเป็นเชียงพลาสติก ซึ่งทำความสะอาดได้ง่าย หากจำเป็นต้องใช้เชียงไม้ ต้องอยู่ในสภาพที่ดี ไม่มีรอยแตก ไม่ขึ้นรา หรือไม่มีคราบไขมันหรือคราบสกปรก นอกจากนี้ต้องมีฝาชีครอบเชียงระหว่างที่ไม่ใช้งาน เพื่อป้องกันแมลงวันและสัตว์พาหะอื่นๆ ถังน้ำแข็งต้องสะอาด มีฝาปิด และตั้งสูงจากพื้นอย่างน้อย 30 เซนติเมตร มีท่อน้ำทิ้งที่วางในลักษณะที่สามารถป้องกันน้ำสกปรกจากพื้นไหลย้อนเข้าสู่ถังน้ำแข็งได้

3.4.4 การล้างภาชนะอุปกรณ์ การล้างภาชนะและอุปกรณ์ด้วยมือ ต้องปฏิบัติให้ถูกต้องตามวิธี 3 ขั้นตอน โดยทำความสะอาดด้วยน้ำยาล้างจานก่อน แล้วล้างด้วยน้ำสะอาดอีก 2 ครั้ง อ่างล้างภาชนะต้องอยู่สูงจากพื้นไม่น้อยกว่า 60 เซนติเมตร ภาชนะและอุปกรณ์ที่ล้างทำความสะอาดแล้ว ควรคว่ำให้แห้งในภาชนะโปร่งที่สะอาดหรือตะแกรงสูงจากพื้นอย่างน้อย 60 เซนติเมตรเช่นกัน

ภาชนะและอุปกรณ์ที่ทำความสะอาดแล้ว ควรเก็บแบบคว่ำให้แห้งในภาชนะโปร่งที่สะอาดหรือตะแกรงที่สูงจากพื้นอย่างน้อย 60 เซนติเมตร สำหรับภาชนะและอุปกรณ์ที่แห้งแล้ว ให้จัดเก็บไว้ในที่มิดชิด เช่น ตู้ที่ปิดสนิท หรือกล่องพลาสติกที่มีฝาปิด เพื่อป้องกันฝุ่นและสัตว์พาหะ รวมทั้งสารเคมีที่ฉีดยาฆ่าแมลงในขณะควบคุมสัตว์พาหะ

3.5 วิธีการเตรียมและการปรุงอาหาร การเตรียมและการปรุงอาหารมีความสำคัญต่อความปลอดภัยของอาหาร วัตถุดิบโดยเฉพาะอาหารสดต้องล้างทำความสะอาดเพื่อลดสิ่งสกปรกและสารเคมีตกค้าง การปรุงอาหารต้องให้สุกอย่างทั่วถึงทั้งชิ้น เพื่อทำลายจุลินทรีย์ก่อโรคที่ปนเปื้อนมากับอาหารดิบ ทั้งนี้ควรหั่นเป็นชิ้นขนาดพอดีที่ทำให้สุกง่าย

การใช้อาหารกระป๋อง ควรทำความสะอาดฝากระป๋องก่อนเปิด และไม่อุ่นอาหารในกระป๋องโดยตรง เพราะอาจทำให้สารเคลือบภายในกระป๋องละลายปนอยู่ในอาหารได้

การเตรียมและปรุงเครื่องต้มและน้ำผลไม้ควรใช้น้ำบริโภค และหากมีการให้ความร้อนควรต้มให้เดือด ในขั้นตอนการประกอบอาหารต้องระวังการปนเปื้อนข้ามระหว่างวัตถุดิบและอาหารปรุงสุก โดยแยกภาชนะ และอุปกรณ์ที่ใช้ร่วมกันออกจากกันอย่างชัดเจน เช่น ควรแยกใช้มีดและเขียงสำหรับอาหารดิบ และมีดและเขียงสำหรับอาหารสุก นอกจากนี้ต้องระวังการปนเปื้อนจากมือของผู้ประกอบอาหารลงสู่อาหาร เช่น การวางที่ตักน้ำแข็งและที่ตักข้าวต้องเอาด้ามขึ้นเสมอ

3.6 การจัดการอาหารปรุงสุก อาหารปรุงสุก หมายถึง อาหารที่ผ่านการปรุงแล้ว และพร้อมที่จะรับประทานได้ทันที ซึ่งรวมถึงอาหารคาวในรูปอาหารถาด ขนมหวาน และเครื่องต้มต้มน้ำดื่ม อาหารปรุงสุกต้องใส่ภาชนะที่สะอาด วางในตู้ครอบอาหาร หรือมีฝาปิด เพื่อป้องกันฝุ่น น้ำลาย และสัตว์พาหะ และวางสูงจากพื้นอย่างน้อย 60 เซนติเมตร

ในระหว่างวางจำหน่ายอาหารคาวในรูปอาหารถาด หากเกินกว่า 2 ชั่วโมง ควรนำมาอุ่นให้เดือด เพื่อทำลายเชื้อโรค และไม่นำอาหารที่ปรุงสุกใหม่ผสมกับอาหารที่เหลือในถาด

4) สุขลักษณะส่วนบุคคล

ผู้ทำหน้าที่ให้บริการอาหารซึ่งมีโอกาสสัมผัสอาหาร ได้แก่ ผู้เตรียม ผู้ปรุง และผู้ตักอาหาร รวมทั้งผู้ทำความสะอาดภาชนะและอุปกรณ์ อาจเป็นสาเหตุให้เกิดการปนเปื้อนสู่อาหาร ดังนั้นผู้ที่มีหน้าที่เหล่านี้ ต้องมีการปฏิบัติดังนี้

4.1 การตรวจสุขภาพ โรคสำคัญที่สามารถติดต่อจากผู้ทำหน้าที่ให้บริการอาหารไปสู่ผู้ใช้บริการโดยมีอาหารและน้ำเป็นพาหะ ได้แก่

ไทฟอยด์ ติดต่อการรับประทานอาหารหรือน้ำดื่มที่ปนเปื้อนเชื้อโรคที่มาจากอุจจาระของผู้ป่วย โดยมีอาการเบื่ออาหาร ปวดศีรษะ มีไข้สูง ท้องร่วง ไทฟอยด์สามารถป้องกันได้โดยการล้างมือบ่อยๆ รับประทานอาหารที่ปรุงสุกใหม่ๆ และดื่มน้ำสะอาด

วัณโรค ติดต่อการหายใจ ไอ จาม หรือแม้กระทั่งพูดคุยกับผู้ป่วย โดยมีอาการไอแห้งๆ เรื้อรัง ไอปนเลือด แขนงหน้าอก เหนื่อยง่าย เบื่ออาหาร และน้ำหนักลด การตรวจวัณโรคสามารถทำได้ด้วยการเอกซเรย์ปอดหรือการตรวจเสมหะ (AFB) อย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง

ไวรัสตับอักเสบบี ติดต่อผ่านทางระบบของเหลวของร่างกาย เช่น เลือด น้ำลาย น้ำตา ปัสสาวะ ฯลฯ โดยมีอาการไข้ ตัวเหลือง เบื่ออาหาร น้ำหนักลด ไวรัสตับอักเสบบีเป็นภาวะของการเกิดตับอักเสบ ถ้าปล่อยให้ตับอักเสบเรื้อรัง อาจนำไปสู่การเป็นมะเร็งตับได้ การตรวจหาไวรัสตับอักเสบบีสามารถทำได้โดยการตรวจเลือด และสามารถป้องกันได้โดยการฉีดวัคซีน

ดังนั้นก่อนเข้าประกอบการร้านอาหาร ผู้ทำหน้าที่ให้บริการอาหารจำเป็นต้องผ่านการตรวจสุขภาพตามรายการต่อไปนี้

1. ตรวจอุจจาระ เพื่อหาไข่พยาธิและเชื้อไทฟอยด์

2. แอ็กซ์เรย์ปอด เพื่อตรวจดูโรคที่เกี่ยวกับปอด เช่น วัณโรค

3. การตรวจเลือด เพื่อหาไวรัสตับอักเสบบี

การตรวจสุขภาพดังกล่าวต้องทำอย่างน้อยปีละ 2 ครั้ง หรือในกรณีที่มีการเปลี่ยนผู้ทำหน้าที่ให้บริการอาหาร ต้องตรวจใหม่ทุกครั้งและทุกคน

กรณีตรวจพบว่าเป็นโรคดังกล่าว ในเบื้องต้นผู้ทำหน้าที่ให้บริการอาหารต้องปฏิบัติตัวอย่างเคร่งครัดดังนี้

พบว่ามิใช่พยาธิ ยังคงให้ปฏิบัติหน้าที่ได้ตามปกติ แต่ให้พบแพทย์เพื่อทำการรักษา รวมทั้ง ต้องปฏิบัติตนให้ถูกสุขลักษณะโดยการตัดเล็บให้สั้นอยู่เสมอ ล้างมือบ่อยๆ เพื่อกำจัดสิ่งสกปรกที่ติดตามมือ ล้างมือก่อนรับประทานอาหาร รับประทานอาหารที่ผ่านการปรุงสุกแล้ว ไม่รับประทานอาหารที่สุกๆ ดิบๆ

พบว่ามิใช่เชื้อไทฟอยด์ ต้องหยุดพักรักษาตัวจนหายจากโรคก่อน โดยปกติใช้เวลาประมาณ 1 – 3 เดือน แล้วจึงตรวจซ้ำ หากรักษาหายก็สามารถกลับมาปฏิบัติหน้าที่ได้ตามปกติ

พบว่าเป็นวัณโรค ต้องเปลี่ยนผู้ทำหน้าที่ให้บริการอาหารทันที เนื่องจากวัณโรคเป็นโรคติดต่อที่ส่งผลต่อผู้บริโภครโดยตรง หากรักษาหายก็สามารถกลับมาปฏิบัติหน้าที่ได้ตามปกติ

พบว่าเป็นโรคไวรัสตับอักเสบบี ต้องเปลี่ยนผู้ทำหน้าที่ให้บริการอาหารทันที เนื่องจากโรคไวรัสตับอักเสบบี เป็นโรคติดต่อที่ส่งผลต่อผู้บริโภคโดยตรง หากรักษาหายก็สามารถกลับมาปฏิบัติหน้าที่ได้ตามปกติ

4.2 การแต่งกาย ผู้ทำหน้าที่ให้บริการอาหารต้องแต่งกายให้ถูกต้อง เพื่อป้องกันการปนเปื้อนของสิ่งสกปรก ผม เหงื่อ น้ำลาย เชื้อโรคสู่อาหาร ต้องสวมเสื้อมีแขน และผ้ากันเปื้อนที่สะอาด ต้องสวมหมวกหรือตาข่ายคลุมผมที่สามารถเก็บรวมผมได้เรียบร้อย หมวกและตาข่ายคลุมผมควรเป็นสีขาว ควรสวมรองเท้าหุ้มส้น ไม่ควรสวมรองเท้าแตะ เพื่อป้องกันการติดกระเด็นของสิ่งสกปรกลงในอาหาร ผู้ปรุงและผู้ตักอาหาร ต้องสวมหน้ากากอนามัย เพื่อป้องกันน้ำลายกระเด็นสู่อาหาร

4.3 การปฏิบัติที่เหมาะสมผู้ทำหน้าที่ให้บริการอาหาร ต้องปฏิบัติตนให้เหมาะสมทั้งก่อน ระหว่าง และหลังปฏิบัติงาน โดนต้องมีการล้างมือให้สะอาดอยู่เสมอ ตามวิธีการล้างมืออย่างถูกวิธี 7 ขั้นตอนของกรมอนามัย กระทรวงสาธารณสุข ภายหลังล้างมือต้องเช็ดมือให้แห้งด้วยผ้าที่สะอาดทุกครั้ง ผู้ทำหน้าที่ให้บริการอาหารต้องล้างมือก่อนเริ่มปฏิบัติงานและทุกครั้งที่ต้องจับต้องอาหารดิบและสิ่งสกปรก ดังนี้ก่อนเริ่มปฏิบัติงาน เช่น เตรียมอาหาร ประกอบหรือปรุงอาหาร ตักอาหาร เมื่อจับต้องอาหารดิบ เช่น เนื้อสัตว์ ผัก ผลไม้ ภายหลังการจับต้องผ้าเช็ดโต๊ะ ผ้าเช็ดริ้ว ถังขยะ สัตว์ และสิ่งสกปรกอื่นๆ ภายหลังการสัมผัสกับอวัยวะส่วนใดส่วนหนึ่งของร่างกาย เช่น แผลพุพอง สิว รอยบาดแผล หน้า ผม เท้า ภายหลังการไอ จาม แคะจมูก เกาศีรษะ สัมผัสจมูก แคะขี้ตา แคะฟัน ภายหลังเข้าห้องน้ำต้องล้างมือให้สะอาด

นอกจากการดูมือให้สะอาดแล้ว ผู้ทำหน้าที่ให้บริการอาหารทุกคนต้องปฏิบัติตนให้เหมาะสมเพื่อป้องกันการปนเปื้อนของเชื้อโรคและสิ่งสกปรกสู่อาหาร ดังนี้ ตัดเล็บให้สั้น และไม่ทาเล็บ ทุกครั้งที่ไอหรือจาม ต้องใช้ผ้าเช็ดหน้าปิดปากและจมูก ไม่พูดคุยในขณะที่กำลังเตรียมและปรุงอาหาร ไม่ชิมอาหารจากภาชนะที่ปรุงโดยตรง ควรตักอาหารใส่ถ้วยเล็กๆ และใช้ช้อนหรือส้อมชิมอาหาร ไม่ใช่มือหยิบจับอาหารปรุงสุกโดยตรง

ควรใช้ช้อน ทับพี ที่คีบอาหาร หรือถุงมือสำหรับหยิบจับอาหาร ถอดถุงมือทุกครั้งก่อนหยิบธนบัตร เงินทอน และคูปองอาหาร ไม่ล้าง แคะ แกะ เกา หรือสัมผัสสอ้วยะส่วนต่างๆ ของร่างกายในขณะที่เตรียมปรุง และตักอาหาร ห้ามสูบบุหรี่และดื่มแอลกอฮอล์ในขณะที่ปฏิบัติงาน ผู้สัมผัสอาหารที่มีบาดแผลที่มือ ต้องปกปิดบาดแผลให้มิดชิดและควรสวมถุงมือ ถ้าไม่สามารถหยุดปฏิบัติงานได้ ควรเลี่ยงไปปฏิบัติงานหน้าที่อื่นที่ไม่ได้สัมผัสอาหารจนกว่าบาดแผลจะหายสนิทจึงกลับมาปฏิบัติงานตามปกติ

2.5 ธุรกิจการจัดส่งอาหาร (ธุรกิจเดลิเวอรี่)

นักวิจัยได้ทำการทบทวนเอกสารเกี่ยวกับธุรกิจการจัดส่งอาหาร เพื่อจะศึกษาหาความรู้ในการกำหนดแนวทางการสร้างช่องทางการขายของกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

ด้วยสภาวะปัจจุบันวิถีชีวิตคนกรุงเทพมหานครเปลี่ยนไปจากเดิม ต้องเร่งรีบ แข่งขันมากขึ้น อันเป็นผลจากภาวะเศรษฐกิจ พฤติกรรมการบริโภคก็เปลี่ยนแปลงไปด้วยเช่นกัน จากเดิมที่เดินทางมาจับจ่ายใช้สอยหรือรับประทานอาหารนอกบ้าน แต่ผู้บริโภคยุคปัจจุบันหันมาใช้บริการเดลิเวอรี่มากขึ้น นักวิจัยจึงทำการทบทวนเอกสารเรื่องนี้ จำนวน 3 ชิ้น คือ แผนธุรกิจจัดส่งอาหาร Bangkok Food Delivery ของนักศึกษาปริญญาโทประเภทแผนธุรกิจ หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ แผนธุรกิจร้านขายอาหารสุขภาพแบบจัดส่งของนักศึกษาหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาสหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (นฤตม์ ตันวิเชียร, 2558) และ ธุรกิจเดลิเวอรี่ส่งตรงถึงบ้าน ในอุตสาหกรรมสาร เพื่อเป็นแนวทางในการขยายช่องทางการขายของผู้ประกอบการร้านอาหารต่อไป

ประเภทธุรกิจจัดส่งอาหาร

ปัจจุบันธุรกิจจัดส่งอาหารในประเทศไทยมีหลายประเภท ซึ่งสามารถจำแนกตามลักษณะของอาหารออกเป็น 2 ประเภท คือ อาหารประเภทวัตถุดิบ และอาหารประเภทสำเร็จรูป (ที่มา แผนธุรกิจจัดส่งอาหาร <http://digi.library.tu.ac.th/thesis/ac/0777/approval-appendices.pdf>)



ธุรกิจจัดส่งอาหารประเภทวัตถุดิบ เป็นการจัดส่งวัตถุดิบถึงหน้าบ้าน ในลักษณะของรถปิกอัพขายวัตถุดิบในการปรุงอาหารตระเวนขายไปตามแหล่งชุมชน เหมาะสำหรับลูกค้าที่ไม่มีเวลาไปซื้อวัตถุดิบ แต่ยังคงปรุงอาหารกินเอง

ธุรกิจจัดส่งอาหารสำเร็จรูป จากแนวโน้มของคนที่อยู่อาศัยในเมืองใหญ่มีจำนวนเพิ่มขึ้น ประกอบกับความเร่งรีบในชีวิตประจำวัน ทำให้ไม่มีเวลาในการประกอบอาหารกินเอง ทำให้ต้องพึ่งพาอาหารสำเร็จรูป โดยธุรกิจจัดส่งอาหารสำเร็จรูป สามารถแบ่งได้เป็น 5 ประเภท คือ

ธุรกิจอาหารประเภทฟาสต์ฟู้ด ซึ่งเป็นที่นิยมกันมากในหมู่วัยรุ่นในปัจจุบัน เช่น แมคโดนัลด์ พิชซ่าฮัท เคเอฟซี เป็นต้น

ธุรกิจอาหารเฉพาะกลุ่มเชื้อชาติ เป็นอาหารที่ได้รับความนิยมเพิ่มขึ้น เช่น อาหารประเภทสุกี้ ปิ้ง-ย่าง อาหารญี่ปุ่น อาหารสำเร็จรูปแช่แข็งเฉพาะถิ่น อาหารเพื่อสุขภาพ เป็นต้น

ธุรกิจอาหารปิ่นโต เหมาะสำหรับลูกค้าที่ไม่ต้องการเสียเวลาสั่งอาหารและรออาหาร โดยลูกค้าสามารถกำหนดเมนูอาหารเองล่วงหน้า และสามารถเก็บค่าบริการรายเดือน หรือรายสัปดาห์ได้

ธุรกิจอาหารเบเกอรี่ เป็นอาหารประเภทอาหารว่าง เหมาะกับการจัดประชุม หรืองานเลี้ยงต่างๆ นอกจากนั้นยังสามารถใช้เป็นของขวัญในโอกาสพิเศษ เช่น วันเกิด ทำให้ธุรกิจนี้สามารถสร้างรายได้ให้กับร้านเบเกอรี่มากกว่าการขายหน้าร้าน

การวิเคราะห์ลูกค้า

ปัจจัยหนึ่งที่ทำให้ธุรกิจการจัดส่งอาหารประสบความสำเร็จที่สำคัญมากปัจจัยหนึ่ง คือ ลูกค้า จากการสำรวจพฤติกรรมของลูกค้าในพื้นที่กรุงเทพมหานคร ประเด็นที่ลูกค้าให้ความสำคัญต่อการพิจารณาความพึงพอใจและการตัดสินใจเลือกว่าจะสั่งอาหารจากผู้บริการรายไหน มีดังนี้

- 1) การจัดส่งให้ตรงเวลา ต้องตรงเวลาไม่นานเกินไปโดยเฉพาะช่วงโมงเร่งด่วน
 - 2) ความหลากหลายของอาหาร จำนวนความหลากหลายของอาหารเป็นสิ่งที่ผู้บริโภคคำนึงถึง เพราะสินค้าทดแทนกันได้
 - 3) ช่วงอายุของผู้บริโภค ต้องคำนึงถึงผู้บริโภคว่าเป็นกลุ่มอายุช่วงไหน สามารถบริโภคอาหารรสจัดหรืออาหารที่มีไขมันสูงได้ไหม
 - 4) ภาชนะที่ใส่อาหาร เป็นอีกส่วนหนึ่งที่ลูกค้าให้ความสนใจมาก Package กล่องส่งอาหารต้องดูดีน่ารับประทาน และที่สำคัญต้องสามารถห่อหุ้มอาหารโดยไม่หกเลอะเทอะได้ง่าย
- พฤติกรรมเหล่านี้เป็นภาพรวมของลูกค้าในเขตกรุงเทพมหานคร ซึ่งจะเห็นได้ว่า เรื่องรสชาติอาหารเป็นเพียงปัจจัยหนึ่งที่ลูกค้าให้ความสำคัญ ดังนั้นการจะทำธุรกิจการจัดส่งอาหารให้ประสบความสำเร็จและยั่งยืนนั้น ผู้ประกอบการการจัดส่งอาหารควรคำนึงถึงปัจจัยข้างต้นเป็นสำคัญ

การกำหนดตลาดเป้าหมาย (Market Targeting)

หลักในการกำหนดตลาดเป้าหมาย หรือกลุ่มเป้าหมายหลักในการขาย มีดังนี้

แผนธุรกิจ บางกอก ฟู้ด เดลิเวอรี่ เลือกกลุ่มเป้าหมายหลักเป็นกลุ่มลูกค้าองค์กร เนื่องจากมีการสั่งอาหารแต่ละครั้งมีมูลค่ามากกว่า 1,000 บาทต่อครั้ง และส่วนใหญ่การสั่งล่วงหน้าแน่นอนทำให้บริหารจัดการมีต้นทุนค่าส่งต่ำเนื่องจากสามารถวางแผนล่วงหน้า การสั่งในปริมาณมากและสม่ำเสมอ สร้างกำไรให้กับบริษัทสูงกว่าในกลุ่มอื่น

แผนธุรกิจ Healthy&Delivery ได้ทำสำรวจและสัมภาษณ์เชิงลึกกับกลุ่มลูกค้า ทำให้ทราบได้ว่ากลุ่มลูกค้าโดยตรงที่จะตอบรับในสินค้าและบริการของ Healthy&Delivery นั่นคือ กลุ่มผู้ออกกำลังกายเป็นประจำและกลุ่มพนักงานออฟฟิศจะมีการสั่งอาหารแต่ละครั้งมีมูลค่ามากกว่ากลุ่มอื่นเนื่องจากกลุ่มเป้าหมายนี้จะต้องเข้มงวดในเรื่องการควบคุมอาหารเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่ง เพราะอาหารมีผลต่อน้ำหนักตัวและเวลาจำกัดเนื่องจากส่วนใหญ่อยู่ในวัยทำงานด้วย จึงให้ความสนใจกับสินค้าและบริการที่มองว่าอาจเป็นผลต่อคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น และส่วนใหญ่มีกำหนดการสั่งล่วงหน้าแน่นอนทำให้บริหารจัดการง่ายและมีต้นทุนค่าขนส่งต่ำเนื่องจากสามารถวางแผนได้ล่วงหน้า และการสั่งในปริมาณมากและสม่ำเสมอ สร้างกำไรให้กับบริษัทสูงกว่าในกลุ่มอื่น จึงเลือกลูกค้ากลุ่มนี้เป็นกลุ่มเป้าหมายหลัก (ทิมา นรุตม์ ต้นวิเชียร, 2558)

ร้าน “สิริกร เดลิเวอรี่” เมื่อศึกษาธุรกิจเดลิเวอรี่อาหารรายใหญ่ได้แทบทุกแง่มุมแล้ว จึงตัดสินใจวาง “ตำแหน่ง” ธุรกิจของตัวเองให้อยู่ในระดับเดียวกับธุรกิจต้นแบบคือ จับลูกค้าระดับกลางขึ้นไปโดยให้เหตุผลว่าถ้าฉีกจากรายใหญ่ หันไปจับกลุ่มลูกค้าระดับล่าง อาจทำงานได้ยาก เพราะเมื่อราคาขาย ไม่สูงคุณภาพและปริมาณของวัตถุดิบที่ใช้ ต้องลดลงไปตามราคา แต่ขณะเดียวกัน พฤติกรรมลูกค้าผู้นิยมอาหารเดลิเวอรี่นั้นเป็นกลุ่มที่ “ยอมจ่าย” เพื่อให้ได้อาหารที่มีคุณภาพพอสมควร

กลยุทธ์ทางการตลาด

การทำกลยุทธ์ทางการตลาดของแผนธุรกิจ และธุรกิจการจัดส่ง ทั้ง 3 แบบมีดังนี้

แผนธุรกิจ บางกอก ฟู้ด เดลิเวอรี่

กลยุทธ์ผลิตภัณฑ์ (Product Strategy) จัดส่งร้านอาหารเก่าแก่ที่มีชื่อเสียงในศูนย์กลางย่านพระนคร ป้อมปราบศัตรูพ่าย สัมพันธวงศ์ บางรัก สาทร และดุสิต มีบริการอาหารแบบกล่อง อาหารชุด และแบบจัดเลี้ยงนอกสถานที่

กลยุทธ์ราคา (Price Strategy) บวกเพิ่ม 15 % ของราคาขายหน้าร้าน ขั้นต่ำ 1,000 บาท เพราะบริการส่งให้ลูกค้า ทำให้ลูกค้าไม่ต้องเดินทางมาซื้อของอร่อยร้านเก่าแก่ด้วยตัวเอง

กลยุทธ์การจัดจำหน่าย (Place Strategy) จัดจำหน่ายผ่านช่องทางเว็บไซต์ ที่ลูกค้าสามารถเลือกเมนูอาหาร และสั่งอาหาร พร้อมทั้งที่อยู่ติดต่อ อีเมล และพนักงานรับโทรศัพท์

กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด (Promotion Strategy) มีพนักงานขายที่ทำการตลาดทางตรง เข้าไปทำความรู้จักกับลูกค้าในองค์กร พร้อมทั้งให้โบรชัวร์เพื่อส่งเสริมการตลาด และยังส่งเสริมการตลาดผ่านเว็บไซต์ แผ่นป้ายโฆษณา สติกเกอร์ และโฆษณาผ่านสื่อออนไลน์ เช่น เฟสบุ๊ก

กลยุทธ์การบรรจุภัณฑ์ (Packaging Strategy) กล่องเดลิเวอรี่เป็นภาชนะบรรจุภัณฑ์ระหว่างขนส่ง ซึ่งต้องมีคุณสมบัติการเก็บรักษาคุณภาพอาหารระหว่างการขนส่งได้เป็นอย่างดี ขณะเดียวกันก็ต้องมีน้ำหนักเบา ทนความร้อนและเก็บความร้อนได้ดี และราคาไม่สูงมากนัก

กลยุทธ์การส่งอาหาร ช่วงแรกกำหนดขอบเขตพื้นที่ที่ชัดเจนจำนวน 4 เขต ที่ใกล้กับที่ตั้งสำนักงาน ได้แก่ เขตบางซื่อ พญาไทดุสิต และจตุจักร จัดจ้างพนักงานประจำ 3 คนจัดส่งอาหารในช่วงโมงเร่งด่วน และจ้างพนักงาน out-source คือ พนักงานขับมอเตอร์ไซด์รับจ้าง ซึ่งจะมีการทำสัญญาว่าจ้างเป็นรอบ ๆ

แผนธุรกิจ Heathy&Delivery

กลยุทธ์ผลิตภัณฑ์ (Product Strategy) คือ อาหารเพื่อสุขภาพ และอาหารสำหรับคนที่ต้องการควบคุมน้ำหนัก โดยเน้นอาหารที่มีความหลากหลายและใช้วัตถุดิบที่มีคุณภาพ อีกทั้งยังให้คำปรึกษาด้านโภชนาการเพื่อจัดเมนูอาหารเฉพาะพิเศษสำหรับลูกค้า

กลยุทธ์ราคา (Price Strategy) จัดราคาให้เหมาะกับลูกค้าที่มีรายได้ปานกลางค่อนข้างสูง และต้องการสินค้าที่มีคุณภาพ โดยจัดรายการเป็นชุดเมนูง่ายแบบรายวัน รายสัปดาห์ และรายเดือน

กลยุทธ์การจัดจำหน่าย (Place Strategy) ช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านทาง Social Network (Line, Facebook, Instragram) โดยในช่วงเริ่มต้นนั้นจะยังไม่มีหน้าร้าน โดยให้ลูกค้าทำการลงทะเบียน (E-mail, Facebook) และสั่งอาหารผ่านทาง (Line, Facebook, Instragram) แล้วจากนั้นทางร้านจะทำการจัดส่งอาหารตามสถานที่ที่ลูกค้าได้ลงทะเบียนเอาไว้

กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด (Promotion Strategy) ส่งเสริมการตลาดผ่านการโฆษณาทาง เฟสบุ๊ก อินตราแกรม ส่งเสริมการขายด้วยการให้ทดลองชิมฟรี ให้บัตรสมาชิก และรับคำปรึกษาจากนัก โภชนาการฟรี และทำการตลาดแบบตรงด้วยการวางโบรชัวร์

กลยุทธ์การบรรจุภัณฑ์ (Packaging Strategy) อาหารกล่องที่จัดส่งให้กับลูกค้านั้นจะถูกบรรจุ อยู่ในกล่องพลาสติกอย่างดีและนำไปใส่ในกระเป๋ากึ่งความร้อนอีกชั้นหนึ่ง ซึ่งกระเป๋าดังกล่าวถูกบุด้วยฉนวน กันความร้อนทำให้สามารถเก็บความร้อนไว้ได้นาน 1 ชั่วโมง 30 นาที ทำให้อาหารที่ทางร้านจัดส่งให้กับลูกค้า ยังคงความสดและรสชาติไม่เปลี่ยนแปลง

กลยุทธ์การส่งอาหาร สำหรับบริการจัดส่งอาหาร ทางร้านจะทำการจัดส่งสินค้าในวันถัดไป หลังลูกค้า ทำการสั่งไปในช่วงเวลาเช้าให้ทันกับเวลาอาหารเช้าของลูกค้า เพื่อเป็นการอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้า มี ค่าจัดส่ง 30 บาท

ร้าน สิริกร เติลเวอรี่

กลยุทธ์ผลิตภัณฑ์ (Product Strategy) ร้านอาหารไทยแบบปิ่นโต มื้อกลางวัน-เย็น อาหารกล่อง และสแน็กบ็อกซ์ โดยเน้นอาหารที่มีความหลากหลายและใช้วัตถุดิบที่มีคุณภาพ

กลยุทธ์ราคา (Price Strategy) จัดราคาให้เหมาะกับลูกค้าที่มีรายได้ปานกลางค่อนข้างสูง และ ต้องการสินค้าที่มีคุณภาพ โดยจัดรายการเป็นชุดเมนูจ่ายแบบรายวัน รายสัปดาห์ และรายเดือน

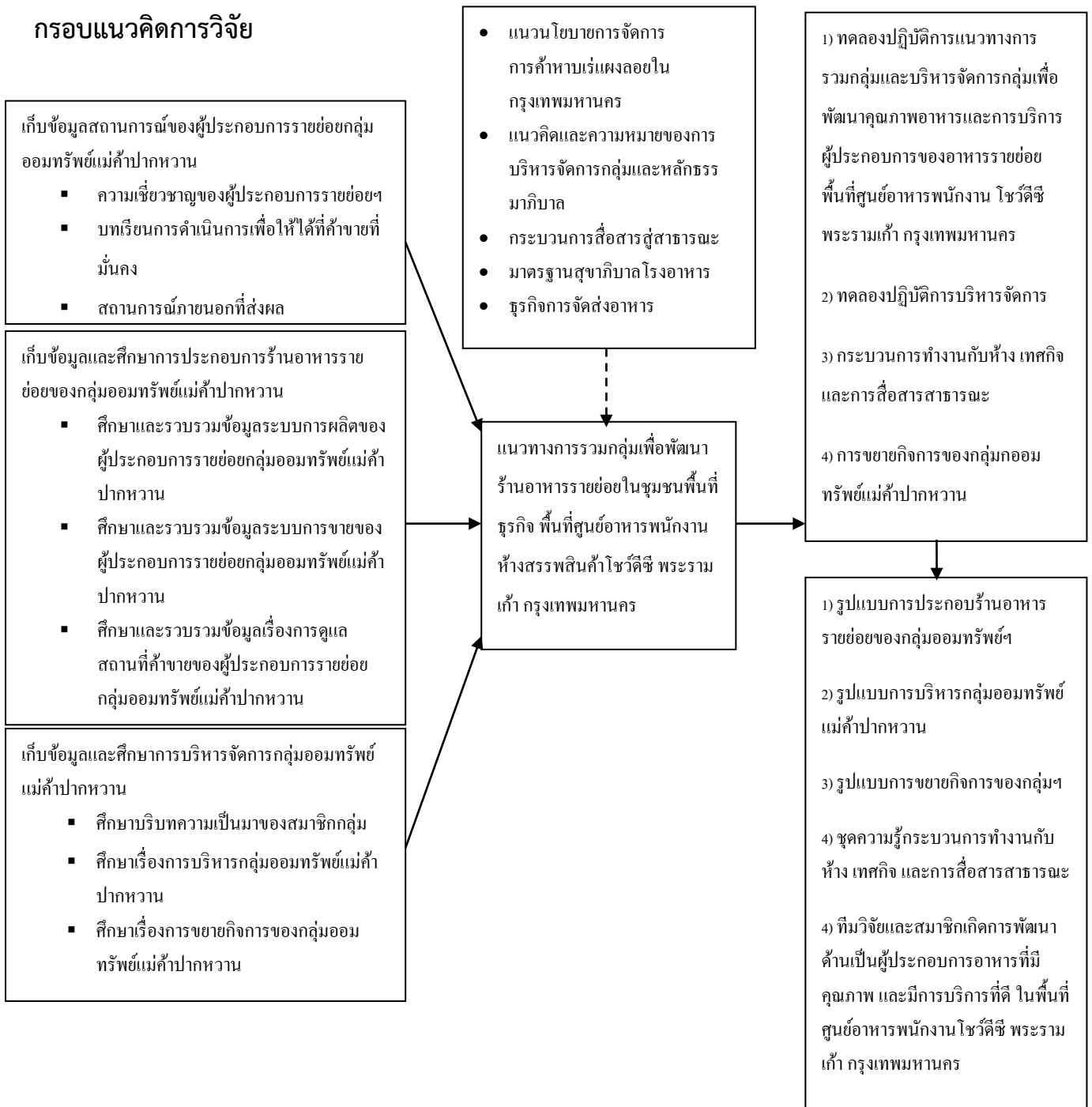
กลยุทธ์การจัดจำหน่าย (Place Strategy) จัดจำหน่ายผ่านช่องทางโทรศัพท์ อีเมล และเว็บไซต์

กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด (Promotion Strategy) ไปปลิวโฆษณาตามบ้าน ผ่านสื่อโทรทัศน์ วารสาร ช่องทางเว็บไซต์ เฟสบุ๊ก

กลยุทธ์การบรรจุภัณฑ์ (Packaging Strategy) กล่องปิ่นโต อาหารกล่อง

กลยุทธ์การส่งอาหาร การส่งอาหารกำหนดเป็นช่วงเวลาในเฉพาะย่านบริการคือ ย่านฝั่งธนบุรี และ ใกล้เคียง เพิ่ม เส้นทางพิเศษ พระรามสาม, สาร, สีลม มื้อเวลากลางวันส่ง 10 โมงเช้าถึงเที่ยง มื้อเย็นส่ง 4 โมงถึง 6 โมงเย็นและต้องทำความเข้าใจกับลูกค้าว่า การกำหนดเวลาตายตัวในการรับอาหารนั้น ทำได้แค่ ใกล้เคียงที่สุดเพราะต้องส่งให้ลูกค้าหลายเจ้า แต่ถ้าลูกค้าได้รับอาหารเวลาไหน จะได้รับเวลานั้นตลอด ต้องพูด ให้เข้าใจตรงกันก่อน มีค่าจัดส่ง 30 บาท

กรอบแนวคิดการวิจัย



บทที่ 3

ขอบเขตการดำเนินงานและวิธีการทำงานงานวิจัยแนวทางการรวมกลุ่มเพื่อพัฒนาร้านอาหาร รายย่อยในชุมชนพื้นที่ธุรกิจ

พื้นที่ศูนย์อาหารพนักงานห้างสรรพสินค้าไอซ์ดีซี พระรามเก้า กรุงเทพมหานคร

3.1 ขอบเขตการดำเนินงานวิจัย

ค้นหาโจทย์วิจัย กระบวนการขั้นตอนการดำเนินงานระยะแรกการค้นหาปัญหาและโจทย์วิจัย ปัญหาการวิจัยต้องเกิดขึ้นจากชุมชนเอง เป็นปัญหาที่ชุมชนกำลังประสบอยู่และมีความโยงใยกับสถานการณ์ภายนอกชุมชนอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ดังนั้นทีมวิจัยในฐานะคนในชุมชนต้องเป็นผู้ค้นหาวิธีการแก้ปัญหาและดำเนินการแก้ไขปัญหาด้วยชุมชนเอง ปัญหานี้จึงจะสามารถคลี่คลายไปได้อย่างถูกต้อง โครงการวิจัยมีกรอบการศึกษาเพื่อบรรลุเป้าหมายการวิจัยโครงการ พร้อมทั้งรู้วิธีการ เครื่องมือการเก็บข้อมูลเพื่อตอบโจทย์วิจัยและแก้ไขปัญหาชุมชน

เรียนรู้เครื่องมือในการเก็บข้อมูล ช่วงการเรียนรู้เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูล ใช้วิธีการเชิญที่ปรึกษาผู้รู้มาร่วมออกแบบเครื่องมือ และอบรมเชิงปฏิบัติการในการเก็บข้อมูล และมีการสรุปประเมินการใช้เครื่องมือเป็นระยะๆ ดังนี้ ช่วงแรก คือ การสัมภาษณ์รายบุคคล การทำเส้นประวัติศาสตร์ การทำไทม์ไลน์รับรายจ่ายครัวเรือน ช่วงที่สอง คือ การทำแบบสอบถาม การลงพื้นที่สำรวจด้วยแบบสำรวจและแบบสอบถาม และช่วงที่สามคือ การใช้ตารางสรุปบทเรียนและการวิเคราะห์

การเก็บข้อมูลบริบทพื้นที่ หลังจากออกแบบการดำเนินโครงการและแบ่งบทบาทหน้าที่ทีมวิจัยแล้ว ทีมวิจัยได้สัมภาษณ์ผู้รู้เรื่องขอบเขตพื้นที่ในรัศมี 3 กิโลเมตรรอบศูนย์การค้าไอซ์ดีซี จำนวนโรงพยาบาล ศูนย์การค้า ที่พักอาศัย พื้นที่ประกอบอาชีพ แล้วจึงลงเส้นขอบเขตพื้นที่ พร้อมทำสัญลักษณ์สีแต่ละประเภท แล้วจึงมาตรวจสอบความถูกต้องร่วมกัน นอกจากนั้นยังใช้เครื่องมือเส้นประวัติศาสตร์พื้นที่ให้ได้ข้อมูลประวัติความเป็นมา การอพยพย้ายถิ่น การพัฒนาทางเศรษฐกิจ และวิถีชีวิตของคนที่มีสัมพันธ์กับพื้นที่

การเก็บข้อมูลตามประเด็นวิจัย การศึกษาเรื่องสถานการณ์ของผู้ประกอบการร้านอาหารรายย่อย ทีมวิจัยได้สัมภาษณ์รายบุคคลเพื่อให้ได้ข้อมูลประวัติความเป็นมาของสมาชิกกลุ่ม ก่อนมาประกอบอาชีพค้าขายในกรุงเทพฯ ความเชี่ยวชาญ บทเรียนเพื่อให้ได้พี่ชาย สถานการณ์ภายนอกที่เกี่ยวข้องกับผู้ค้า และทำการทบทวนเอกสารเรื่องกระบวนการสื่อสารสาธารณะ การศึกษาเรื่องการประกอบการร้านอาหาร ทีมวิจัยได้ใช้วิธีการลงพื้นที่สำรวจแหล่งวัตถุดิบ ทำแบบสอบถามลูกค้า 2 ชุด เพื่อให้ได้ข้อมูลด้านความพึงพอใจในคุณภาพและการบริการ และความต้องการซื้อของลูกค้า อีกทั้งยังได้ข้อมูลว่ากลุ่มลูกค้าหลักของกลุ่มฯ คือใคร ทำการทบทวนเอกสารเพื่อให้ได้ข้อมูลเกี่ยวกับมาตรฐานด้านสุขาภิบาลผู้ประกอบการร้านอาหารในศูนย์อาหาร-การจัดการสถานที่ขาย การจัดการขยะ การจัดการพื้นที่ปรุงอาหารและการดูแลอุปกรณ์ การจัดเก็บ

วัตถุดิบ และสุลักษณะอนามัยของผู้ประกอบการ ทบทวนเอกสารเกี่ยวกับการเพิ่มช่องทางการขายด้วยการจัดส่งอาหารและการจัดส่งปิ่นโต รวมทั้งการลงพื้นที่ศูนย์อาหารกลางซอยฝั่งตรงข้ามศูนย์การค้าโชว์ดีซี เพื่อให้เห็นภาพจริงของการจัดการสถานที่ศูนย์อาหาร และลงพื้นที่ชุมชนเกาะกลางคลองเตยเพื่อให้เห็นภาพจริง และได้รับความรู้เรื่องการจัดการขยะ ไม่ว่าจะเป็นการทำบอดักไขมัน การทำปุ๋ยหมักจากเศษอาหาร การทำน้ำหมัก และน้ำยาล้างจานจากเปลือกสับปะรด การแยกขยะรีไซเคิล การศึกษาเรื่องการบริหารจัดการกลุ่มออมทรัพย์ แม่คำปากหวาน ใช้วิธีการทบทวนเอกสารการบริหารจัดการกลุ่ม การสรุปบทเรียน 1 ปีการออมทรัพย์กลุ่ม แม่คำปากหวาน เพื่อให้ได้ข้อมูลเรื่องข้อดี ข้อเสียของกิจกรรมกลุ่มออมทรัพย์และการบริหารจัดการกลุ่ม อีกทั้งใช้วิธีการลงพื้นที่กลุ่มสัจจะออมทรัพย์ จ.จันทบุรี เพื่อให้ได้ข้อมูลเรื่องการบริหารกลุ่มออมทรัพย์ที่เน้นสัจจะ วาจาเป็นกฎ การขยายกิจการกลุ่มด้วยการขยายฐานสมาชิก

การวิเคราะห์ข้อมูล โดยนำข้อมูลที่ได้มาแยกประเด็นตามกรอบศึกษาวิจัย ใช้ตารางวิเคราะห์ข้อมูล และแผนภูมิวิเคราะห์ตามประเด็นวิจัย และกำหนดแนวทางวิธีการโดยทบทวนกรอบการศึกษาและข้อมูลที่ได้ กำหนดเป้าหมายและเครื่องมือการวิเคราะห์ บันทึกข้อมูลในเครื่องมือช่วยวิเคราะห์ สร้างบทวิเคราะห์จาก ข้อมูลและเครื่องมือ สร้างข้อเสนอแนะทางการพัฒนา

ออกแบบการทดลองปฏิบัติการ โดยการนำข้อมูลที่ได้จากการสืบค้นและวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการทดลองทำ เพื่อให้เหมาะสมกับกลุ่มมากที่สุด ในการออกแบบการทดลองปฏิบัติการเน้นไปที่การสร้าง มาตรฐานสุลักษณะ การลดรายจ่ายเสริมรายได้ของผู้ประกอบการร้านอาหารรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์ ปากหวาน และการบริหารและขยายกิจการของกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน ซึ่งสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ ของการโครงการวิจัย

การปฏิบัติการทดลอง ผู้ประกอบการร้านอาหารรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์ปากหวานได้ทำการทดลอง ตามแนวทางปฏิบัติการที่ได้กำหนดไว้ โดยกำหนดการทดลองปฏิบัติการเป็นเวลา 4 เดือน โดยมีการปฏิบัติการ เรื่องการปรับปรุงพื้นที่ประกอบการ การประกอบการร้านอาหารตามหลักสุขาภิบาล การดูแลตนเองในฐานะผู้ ปรุงอาหารตามหลักสุขาภิบาลอาหาร และการลดต้นทุนการผลิต โดยมีประชุมรายเดือนเพื่อสรุปผลการ ปฏิบัติการ และบันทึกผลการปฏิบัติการตามแนวทางที่ได้ออกแบบปฏิบัติการไว้

สรุปบทเรียนการทำวิจัย ผู้ประกอบการร้านอาหารรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์ปากหวานได้สรุปบทเรียน ผลการทดลองปฏิบัติการ และสรุปบทเรียนผลของการทำโครงการวิจัย ซึ่งเป็นการประมวลผลการการทำวิจัย ภาพรวมทั้งหมด

กระบวนการเผยแพร่งานวิจัย ด้วยการจัดทำนิตสารภาพรวมโครงการ การบรรยายที่มาและผล จากการวิจัย และการเชิญชวนกลุ่มลูกค้า เจ้าหน้าที่ตำรวจ เจ้าหน้าที่เทศกิจเขตห้วยขวาง พนักงานศูนย์การค้า โชว์ดีซี วินมอเตอร์ไซด์รับจ้าง เข้าชม ชิมอาหารของศูนย์อาหารของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์ แม่คำปากหวาน รวมทั้งมอบของที่ระลึกเป็นน้ำยาล้างจานจากเปลือกสับปะรดให้กับผู้เข้าร่วมทุกคน

การเขียนรายงาน รายงานความก้าวหน้า และรายงานฉบับสมบูรณ์ โดยนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์ ตามกรอบการศึกษามารวบรวมเป็นบทและ นำเสนอผลการวิจัยใช้การสรุปย่อโครงการ ใช้กรอบการศึกษา

เสนอกระบวนการย่อยและใช้ภาพประกอบ ด้านการทบทวนเอกสาร ด้านข้อมูลตามประเด็นวิจัย ด้านแนวทาง และผลการปฏิบัติการ ด้านสรุปผลการวิจัยและอภิปรายผลการวิจัย รวมทั้งผลกระทบที่เกิดขึ้นกับ กลุ่มเป้าหมาย

3.2 ขั้นตอนการดำเนินงานวิจัย มีดังนี้

- 1) ประชุมทีมวิจัย
- 2) จัดเวทีชี้แจงทำความเข้าใจวัตถุประสงค์ของการวิจัย
- 3) จัดเวทีเวทีเตรียมพร้อมในการเก็บรวบรวมข้อมูลโครงการแนวทางการรวมกลุ่มเพื่อพัฒนาคุณภาพอาหารและการบริการผู้ประกอบการของอาหารรายย่อย พื้นที่ศูนย์อาหารพนักงานห้างสรรพสินค้า ไลฟ์ดีซี พระรามเก้า กรุงเทพมหานคร
- 4) เก็บรวบรวมข้อมูลการศึกษาศาสนาการณของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน การประกอบการร้านอาหารรายย่อยของกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน และการบริหารจัดการกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน
- 5) จัดเวทีวิเคราะห์ข้อมูลและจัดหมวดหมู่ข้อมูลการศึกษาศาสนาการณของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน การประกอบการร้านอาหารรายย่อยของกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน และการบริหารจัดการกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน
- 6) ออกแบบการทดลองแนวทางการรวมกลุ่มเพื่อพัฒนาคุณภาพอาหารและการบริการผู้ประกอบการของอาหารรายย่อย พื้นที่ศูนย์อาหารพนักงานห้างสรรพสินค้าไลฟ์ดีซี พระรามเก้า กรุงเทพมหานคร
- 7) ทดลองปฏิบัติการแนวทางการรวมกลุ่มเพื่อพัฒนาคุณภาพอาหารและการบริการผู้ประกอบการของอาหารรายย่อย พื้นที่ศูนย์อาหารพนักงานห้างสรรพสินค้าไลฟ์ดีซี พระรามเก้า กรุงเทพมหานคร
- 8) เวทีสรุปวิเคราะห์แนวทางการรวมกลุ่มเพื่อพัฒนาคุณภาพอาหารและการบริการผู้ประกอบการของอาหารรายย่อย พื้นที่ศูนย์อาหารพนักงานห้างสรรพสินค้าไลฟ์ดีซี พระรามเก้า กรุงเทพมหานครจัดเวทีใหญ่นำเสนอผลการศึกษา
- 9) เวทีสรุปบทเรียนโครงการแนวทางการรวมกลุ่มเพื่อพัฒนาคุณภาพอาหารและการบริการผู้ประกอบการของอาหารรายย่อย พื้นที่ศูนย์อาหารพนักงานห้างสรรพสินค้าไลฟ์ดีซี พระรามเก้า กรุงเทพมหานคร
- 10) จัดเวทีนำเสนอผลการวิจัยสู่สาธารณะ
- 11) จัดทำรายงานผลการวิจัย

3.3 สรุปตารางการดำเนินงานงานวิจัยแนวทางการรวมกลุ่มเพื่อพัฒนาร้านอาหารรายย่อยในชุมชนพื้นที่ธุรกิจ พื้นที่ศูนย์อาหารพนักงานห้างสรรพสินค้าโชว์ดีซี พระรามเก้า กรุงเทพมหานคร

ตารางสรุปการดำเนินงาน งานวิจัยแนวทางการรวมกลุ่มเพื่อพัฒนาร้านอาหารรายย่อยในชุมชนพื้นที่ธุรกิจ พื้นที่ศูนย์อาหารพนักงานห้างสรรพสินค้าโชว์ดีซี พระรามเก้า กรุงเทพมหานคร						
กิจกรรม	ระยะเวลา/ สถานที่	วัตถุประสงค์	กลุ่มเป้าหมาย	กระบวนการ/วิธีการ	เครื่องมือ/อุปกรณ์	ผลที่ได้รับ
หมวดการบริหารจัดการงานวิจัย การดำเนินงานในส่วนนี้คือ การจัดกิจกรรมประชุมทีมงานวิจัยเพื่อติดตามการทำงาน วางแผนการทำงานร่วมเพื่อสร้างความเข้าใจร่วมกัน และแบ่งบทบาทหน้าที่กันในกลุ่มคณะ เพื่อการทำโครงการวิจัยสอดคล้องกับวัตถุประสงค์โครงการ อีกทั้งยังสร้างความเข้าใจร่วมกับองค์กรที่เกี่ยวข้องโดยการเปิดเวทีชี้แจงโครงการและนำเสนอผลงานวิจัย มีกิจกรรมดังนี้						
1.ประชุมทีมงานวิจัย	25 มิ.ย. 60 ณ ร้านค้ากลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน	1.เพื่อทำความเข้าใจโครงการ ขั้นตอนการทำงาน และการเงินโครงการ	ทีมวิจัยและที่ปรึกษา โครงการฯ จำนวน 10 คน	1. ทีมวิจัยจัดประชุมชี้แจงความเป็นมาวัตถุประสงค์ ขั้นตอนการทำวิจัย และผลลัพธ์ของโครงการวิจัย 2. มีการแลกเปลี่ยนวางบทบาทผู้เป็นคนทำบัญชีโครงการคือ ลงบัญชีรายรับรายจ่าย และธุรการโครงการคือ การเก็บใบลงทะเบียนเก็บหลักฐานใบเสร็จ	1. การประชุมอย่างมีส่วนร่วม คือ การมีผู้ดำเนินรายการ ใช้คำถามปลายเปิดระดมความคิดเห็น และสรุปประเด็น 2. เครื่องฉายฉายวีดีทัศน์	1.ทีมวิจัยได้ทำความเข้าใจโครงการวิจัย 2.ทีมวิจัยได้แบ่งบทบาทผู้ทำบัญชี และธุรการ

2. ประชุมทีมวิจัย	8 ก.ค. 60 ณ ร้านค้ากลุ่มออม ทรัพย์แม่คำ ปากหวาน	1. เพื่อวางแผนงาน เวทีชี้แจง วัตถุประสงค์ของ โครงการวิจัย 2. เพื่อแบ่งงานใน งานเวทีชี้แจง วัตถุประสงค์ของ โครงการวิจัย	ทีมวิจัยและที่ ปรึกษา โครงการฯ จำนวน 10 คน	1. หัวหน้าวิจัยนัดหมาย ประชุม 2. ทีมวิจัยจัดประชุมหารือ 2 วาระคือ 2.1 เรื่องการ เตรียมการเวทีชี้แจง วัตถุประสงค์ของโครงการวิจัย และ 2.2 เรื่องบทบาทในงาน	1. การประชุมอย่างมี ส่วนร่วม คือ การมีผู้ ดำเนินรายการ ใช้ คำถามปลายเปิดระดม ความคิดเห็น และสรุป ประเด็น 2. จัดบันทึก	1. ทีมวิจัยได้แผนงานเวทีชี้แจง โครงการ ดังนี้ 1.1 รูปแบบเวทีเป็นเวที แลกเปลี่ยนกับผู้ที่เกี่ยวข้องกับ โครงการ คือ ฝ่ายงานวิจัยท้องถิ่น สกว. ฝ่ายสิ่งแวดล้อมและ สุขภาพ เขตห้วยขวาง ฝ่ายที่ ปรึกษาโครงการ ชุมชนนิเวศ เอเชีย และฝ่ายเอื้ออำนวยพื้นที่ งานวิจัย ห้างสรรพสินค้าโรดดีซี 1.2 ผู้เข้าร่วมคือ กลุ่มแม่คำ ปากหวาน กลุ่มวินมอร์เตอร์ไซด์ รับจ้าง กลุ่มพนักงานโรดดีซี และ ชุมชนรอบข้าง 1.3. สถานที่ คือ ห้องประชุมโรด ดีซี 2. การแบ่งงานรับผิดชอบมี ดังนี้ ฝ่ายต้อนรับลงทะเบียน ฝ่ายเชิญ วิทยากร ฝ่ายเชิญผู้เข้าร่วม ฝ่าย จัดการอาหารและฝ่ายจัดการ
-------------------	--	---	---	--	---	---

						สถานที่
3.เวทีประชุมชี้แจง ทำความเข้าใจ วัตถุประสงค์ของการ วิจัย	18 ก.ค. 60 ณ ห้องประชุม 1 โอเอซิสเวิร์คเพลส	1.เพื่อชี้แจงทำความเข้าใจกับทีมนักวิจัย กลุ่มเป้าหมายและ บุคคลที่เกี่ยวข้อง	1.หน่วยงานและ บุคคลที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ ฝ่าย งานวิจัยท้องถิ่น สกว. ฝ่าย สิ่งแวดล้อมและ สุขภาพิบาล เขต ห้วยขวาง ฝ่ายที่ ปรึกษาโครงการ ชุมชนนิเวศเอเชีย และฝ่าย เอื้ออำนวยพื้นที่ งานวิจัย ห้างสรรพสินค้า โซว์ดีซี 2. ทีมนักวิจัย 3. สมาชิกกลุ่ม อาชีพนวมอ์ เตอร์ไซด์	1. ชี้แจงวัตถุประสงค์การจัด งาน 2. รายงาน ความเป็นมาของ โครงการ District 9 การอยู่ ร่วมกับชุมชนและภาครัฐ- เอกชน โดยรองประธาน บริษัทโซว์ดีซีประภาวัลย์ เวลา ดิวณ 3. กล่าวเปิดงานโดย นางสาว ณัฐกาญจน์ อีรพงศ์สกุล ผู้ช่วยผู้อำนวยการเขตห้วย ขวาง 4. เวทีเสวนาของหน่วยงานที่ มีส่วนเกี่ยวข้องกับ โครงการวิจัยและผู้สนับสนุน การวิจัย ดังนี้ 4.1. ผศ.ดร. บัญชา แก้วส่อง รอง ผู้อำนวยการด้านชุมชน ท้องถิ่นพื้นที่ สำนักงาน	1. เวทีอภิปราย 2. เครื่องฉายวิดีโอทัศน์ 3. เครื่องเสียง ไมโครโฟน 4. โต๊ะ เก้าอี้ 5. ฉากเวที 6. อาหารว่างและ เครื่องดื่ม	1. ผู้เข้าร่วมมีความเข้าใจถึง โครงการและวัตถุประสงค์ของ การทำงานวิจัยท้องถิ่น 2. เกิดความร่วมมือจากทุกฝ่ายที่ เกี่ยวข้อง ดังนี้ - ศูนย์การค้าโซว์ดีซีเอื้ออำนวย สถานที่ประชุม และสถานที่ ค้าขาย - เขตห้วยขวางเอื้ออำนวยข้อมูล เบื้องต้นเรื่องมาตรฐานความ สะอาด/ การจัดการเรื่องสถานที่ ของผู้ประกอบการร้านอาหารราย ย่อย - ชุมชนนิเวศเอเชียให้การ สนับสนุนในฐานะที่ปรึกษาทีม วิจัย 3. นักวิจัยท้องถิ่นได้รับกำลังใจใน การทำงาน สร้างความมั่นใจ เพิ่มขึ้น

			4. พนักงานศูนย์การค้าไอซ์ดีซี จำนวน 40 คน	กองทุนสนับสนุนการวิจัย เรื่อง “แนวทางการทำงานวิจัยท้องถิ่น” 4.2. ประธานกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวานนางฐิติกานต์ แก้วใส นำเสนอความเป็นมาและรายละเอียดโครงการวิจัย 4.3. นายวิวัฒน์ พลัดเชื่อนิล เจ้าพนักงานสาธารณสุขชำนาญการ เขตห้วยขวาง เรื่อง “หลักเกณฑ์การรับรองมาตรฐานอาหารปลอดภัยของกรุงเทพมหานคร” 4.4. ประธานคณะกรรมการชุมชนนิเวศเอเชีย นายประชา หุตานุวัตร เรื่อง “บทบาทการหนุนเสริมงานวิจัยชุมชน” 5. แลกเปลี่ยนความคิดเห็น / ซักถาม 6. มอบของที่ระลึก ถ่ายภาพ		
--	--	--	--	---	--	--

				ร่วมกันและปิดงาน		
4. ประชุมทีมวิจัย	7 ก.ย. 60 ณ ร้านค้ากลุ่ม ออมทรัพย์แม่คำ ปากหวาน	1.เพื่อวางแผนการ ดำเนินงานของทีม วิจัย 2.เพื่อร่วมวิเคราะห์ ปัญหาและอุปสรรคที่ เกิดขึ้นจากการ ดำเนินงาน และปรับ ให้เหมาะสม	ทีมวิจัยและที่ ปรึกษา โครงการฯ จำนวน 10 คน	1. หัวหน้าวิจัยนัดหมาย ประชุม 2. ทีมวิจัยจัดประชุมหารือ เรื่องการจัดเก็บเอกสารใบ ลงทะเบียน และเอกสาร การเงินโครงการวิจัย	1. การประชุมอย่างมี ส่วนร่วม คือ การมีผู้ ดำเนินรายการ ใช้ คำถามปลายเปิดระดม ความคิดเห็น และสรุป ประเด็น	1. ทีมวิจัยเข้าใจเรื่องการทำ การเงินมากขึ้น 2. ทีมวิจัยได้เก็บเอกสารทาง การเงินของโครงการวิจัยอย่าง เป็นระบบมากขึ้น
5. จัดเวทีนำเสนอ ผลการวิจัยสู่ สาธารณะ	8 มี.ค. 62 ณ ร้านค้าอาหาร กลุ่มออมทรัพย์ แม่คำปากหวาน	1.เพื่อตรวจสอบ ความคิดเห็นและ ความถูกต้องของ ข้อมูล 2.เพื่อแลกเปลี่ยน ข้อมูลและรับฟัง ข้อเสนอแนะจากคน ในชุมชน 3.เพื่อเผยแพร่ข้อมูล จากการวิจัยให้แก่ บุคคลทั่วไปได้ทราบ	1. ทีมนักวิจัย 2. สมาชิกกลุ่ม ออมทรัพย์ฯ 3. ที่ปรึกษา โครงการ 4.หน่วยงานที่ เกี่ยวข้อง 5.ลูกค้าผู้ประกอบการ คุณ	1. จัดนิทรรศการสรุปและคืน ข้อมูลการดำเนินงาน 2. จัดนิทรรศการมีชีวิต คือ การออกร้านให้ผู้เข้าร่วมได้รับ ประทานอาหารจากกลุ่มออม ทรัพย์แม่คำปากหวาน 3. จัดทำน้ำยาล้างจานจาก เปลือกสับปะรดเป็นที่ระลึกใน งาน 4. จัดเวทีนำเสนอผลงานจาก การวิจัย	เวทีนำเสนอผลการวิจัย สู่สาธารณะ	1.ผู้เข้าร่วมได้รับรู้ข้อมูลจาก การศึกษา 2. ผู้เข้าร่วมได้ร่วมกันตรวจทาน ข้อมูล ทำให้ได้ข้อมูลที่ถูกต้อง 3.เกิดการแลกเปลี่ยนข้อมูลและ ข้อเสนอแนะจากทีมวิจัยและ บุคคลที่สนใจทั่วไป

หมวดการเตรียมความพร้อม ในหมวดนี้เป็นกิจกรรมเพื่อเตรียมความพร้อมก่อนการเก็บข้อมูลตามวัตถุประสงค์การวิจัย เพื่อให้ให้นักวิจัยได้ทำความเข้าใจกับขั้นตอน และเครื่องมือในการเก็บข้อมูลประเภทต่าง ๆ เช่น การสัมภาษณ์ประวัติความเป็นมาของผู้ประกอบการ โดยใช้ตารางประวัติศาสตร์ ตารางบัญชีรายรับรายจ่าย การทำแผนที่ชุมชน การออกแบบสำรวจความต้องการของลูกค้า การสำรวจแหล่งวัตถุดิบของผู้ประกอบการ เป็นต้น ซึ่งมีกิจกรรม ดังนี้						
1. <i>เวทีเตรียมพร้อมในการเก็บรวบรวมข้อมูลชุมชนฯ (ครั้งที่ 1)</i>	22 – 23 ก.ค. 60 ณ ห้องประชุม 1 โอเอซิสเวิร์คเพลส	1. เพื่อชี้แจงทำความเข้าใจกับทีมงานนักวิจัย กลุ่มเป้าหมายและบุคคลที่เกี่ยวข้อง 2. เพื่อเรียนรู้เครื่องมือในการทำงานวิจัย 3. เพื่อสร้างกระบวนการมีส่วนร่วมในการทำกิจกรรม	1. ทีมนักวิจัย 2. ที่ปรึกษาโครงการวิจัย 3. สมาชิกกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน จำนวน 15 คน	1. จัดประชุมชี้แจงวัตถุประสงค์และสร้างความเข้าใจกับนักวิจัย 2. ฝึกทักษะการสัมภาษณ์ การจดบันทึกข้อมูล 3. ฝึกใช้เครื่องมือตารางประวัติศาสตร์ 4. ฝึกใช้เครื่องมือตารางรายรับรายจ่าย และการทำบัญชีต้นทุนกำไร 5. ออกแบบตารางปฏิบัติการเก็บข้อมูลครั้งที่ 1	1. กิจกรรมผ่านประสบการณ์ 2. วงย้อยฝึกสัมภาษณ์และฝึกสรุป 3. ตารางประวัติศาสตร์ 4. ตารางรายรับรายจ่าย 5. ใบบัญชีต้นทุนกำไร 6. ฝึกจับคู่สัมภาษณ์ 7. ระดมคำถามที่ใช้สัมภาษณ์	1. ทีมวิจัยทราบขั้นตอนและวิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลชุมชน 2. ทีมวิจัยสามารถจัดกระบวนการเก็บข้อมูลด้วยวิธีการสัมภาษณ์ได้ 3. ทีมวิจัยสามารถใช้เครื่องมือตารางประวัติศาสตร์ ตารางรายรับรายจ่าย บัญชีกำไรต้นทุนได้ 4. ทีมวิจัยได้ตารางการนัดหมายสัมภาษณ์ข้อมูลเกี่ยวกับสถานการณ์ผู้ประกอบการรายย่อยฯ และการศึกษาดูงานศูนย์อาหารใกล้เคียงกับร้านค้ากลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน
2. <i>เวทีเตรียมพร้อม</i>	18 ก.ย. 60	1. เพื่อกำหนด	1. สมาชิกกลุ่ม	1. หัวหน้าวิทยานิพนธ์	1. การประชุมอย่างมี	1. ทีมวิจัยได้แนวทางการเก็บ

ในการเก็บรวบรวมข้อมูลฯ (ครั้งที่ 2)	ณ ห้องประชุม 1 โอเอซิสเวิร์คเพลส	แนวทางเก็บข้อมูล 2. เพื่อเรียนรู้เครื่องมือในการทำงานวิจัย 3. เพื่อสร้างกระบวนการมีส่วนร่วมในการทำกิจกรรม	ออมทรัพย์แม่คำ ปากหวาน 2. ทีมนักวิจัย 3. ที่ปรึกษา โครงการวิจัย จำนวน 15 คน	ประชุม 2. ทีมวิจัยจัดประชุมหารือเรื่องแนวทางการเก็บข้อมูลและการแตกประเด็นเก็บข้อมูลให้ละเอียดขึ้น 3. ออกแบบ แบบสำรวจความคิดเห็นลูกค้า 4. ออกแบบตารางปฏิบัติการเก็บข้อมูลครั้งที่ 2	ส่วนร่วม คือ การมีผู้ดำเนินรายการ ใช้คำถามปลายเปิดระดมความคิดเห็น และสรุปประเด็น 2. แบบสำรวจความคิดเห็นจากลูกค้า และแหล่งวัตถุดิบ	ข้อมูลอย่างมีขั้นตอน 2. ทีมวิจัยได้แบบสำรวจความคิดเห็นลูกค้าเรื่องการบริหารและการสำรวจแหล่งวัตถุดิบของกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน 3. ทีมวิจัยได้วางแผนการปฏิบัติการในการเก็บข้อมูลเกี่ยวกับผู้ประกอบการรายย่อยฯ
3. เวทีเตรียมพร้อมในการเก็บรวบรวมข้อมูลชุมชนฯ (ครั้งที่ 3)	5 พ.ย. 60 ณ ห้องประชุม โอเอซิสเวิร์คเพลส	1.เพื่อรายงานความคืบหน้าในการเก็บข้อมูล 2. เพื่อเรียนรู้เครื่องมือในการทำงานวิจัย 3. เพื่อสร้างกระบวนการมีส่วนร่วมในการทำกิจกรรมกิจกรรม	1. สมาชิกกลุ่ม ออมทรัพย์แม่คำ ปากหวาน 2. ทีมนักวิจัย 3. ที่ปรึกษา โครงการวิจัย จำนวน 15 คน	1. หัวหน้าวิจัยนัดหมายประชุม 2. ทีมวิจัยรายงานความคืบหน้าในการเก็บข้อมูล และวางแผนในการเก็บข้อมูล 3. ออกแบบ แบบสำรวจความคิดเห็นลูกค้า 4. ออกแบบตารางปฏิบัติการเก็บข้อมูลครั้งที่ 3	1. การประชุมอย่างมีส่วนร่วม คือ การมีผู้ดำเนินรายการ ใช้คำถามปลายเปิดระดมความคิดเห็น และสรุปประเด็น 2. แบบสำรวจความคิดเห็นจากลูกค้า เรื่องความต้องการซื้อของลูกค้า 3. การศึกษาดูงานเรื่อง	1. ทีมวิจัยได้แนวทางการเก็บข้อมูลอย่างมีขั้นตอน 2. ทีมวิจัยได้แบบสำรวจความคิดเห็นลูกค้าเรื่องความต้องการซื้อของลูกค้าของกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน 3. ทีมวิจัยได้แผนการปฏิบัติการในการเก็บข้อมูลเกี่ยวกับผู้ประกอบการรายย่อยฯ

					ปอดักไขมันชุมชน	
หมวดการเก็บข้อมูล การดำเนินการในหมวดนี้ คือ การเก็บข้อมูลตามวัตถุประสงค์ของงานวิจัย รวมทั้งการศึกษาดูงานเพื่อเห็นภาพจริง เพื่อนำไปวิเคราะห์ปรับใช้เป็นแนวทางการในการทดลองปฏิบัติการต่อไป มีกิจกรรม ดังนี้						
1. เก็บรวบรวมข้อมูลเรื่องสถานการณ์ของผู้ประกอบการร้านอาหารรายย่อยของกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน	12 – 13 ส.ค. 60 ณ ร้านค้ากลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน	1. เพื่อศึกษาประวัติความเป็นมาของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน 2. เพื่อศึกษาความเชี่ยวชาญของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน 3. เพื่อศึกษารายรับรายจ่าย ต้นทุนกำไรของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน	1. สมาชิกกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน 2. ทีมนักวิจัยจำนวน 10 คน	1. นัดหมายสมาชิกกลุ่มฯ ตามตารางสัมภาษณ์รายบุคคล 2. แบ่งบทบาทผู้สัมภาษณ์ ผู้จดบันทึก 3. บันทึกเสียงสัมภาษณ์ 4. บันทึกภาพและเสียงการสัมภาษณ์	1. การสัมภาษณ์ด้วยคำถามปลายเปิดเพื่อศึกษาประวัติ ความเป็นมา ความเชี่ยวชาญ รายรับรายจ่าย ต้นทุนกำไรของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน 2. สมุดบันทึก 3. เครื่องบันทึกเสียงและภาพ	1. ได้ข้อมูลข้อมูลประวัติความเป็นมาผู้ประกอบการร้านอาหารรายย่อยของกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน 2. ได้ข้อมูลความเป็นมาของการก่อตั้งกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน 3. เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกันระหว่างทีมวิจัย และสมาชิกกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน 4. เกิดความสัมพันธ์ที่ดี ต่อกันระหว่างนักวิจัย และสมาชิกกลุ่มออมทรัพย์แม่คำ

2. ศึกษาดูงานสถานประกอบการศูนย์อาหารกลางซอย	13 ก.ย. 60 ณ ศูนย์อาหารกลางซอย ร้านอาหารทะเลบางกอก	1. เพื่อศึกษาสถานประกอบการศูนย์อาหาร เรื่องการจัดการสถานที่ขายและความสะอาด	ทีมวิจัยกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน จำนวน 10 คน	1. เดินสำรวจพื้นที่ศูนย์อาหารกลางซอย 2. สังเกตการณ์เรื่องการจัดการสถานที่ในร้านค้า การจัดการความสะอาดของศูนย์อาหาร	1. ลงพื้นที่ศึกษาใช้วิธี ซื้อของไปด้วยเก็บ ข้อมูลไปด้วย	1. สิ่งที่พบเห็นคือบริเวณศูนย์อาหารมีการจัดการพื้นที่ที่สะอาด มีระเบียบ มีโต๊ะเก้าอี้แข็งแรงทนทานและเพียงพอ 2. แต่ละร้านมีตู้ใส่อาหารมิดชิดวางของเป็นระเบียบ มีป้ายบอกราคาอาหาร มีการกรองเศษอาหารก่อนทิ้งน้ำลงคลอง 3. การแต่งกายแม่ค้าตาม สุลักษณะ ใส่หมวก สวมผ้ากันเปื้อนและ ใส่ถุงมือขณะประกอบอาหาร 4. มีพนักงานบริการเก็บจาน เช็ดโต๊ะ มีที่ล้างจานรวม 5. แต่ยังคงขาดเรื่องการจัดการขยะและไม่มีการแยกขยะอีกด้วย รวมทั้งไม่มีบ่อดักไขมัน
3. เก็บรวบรวมข้อมูลเรื่องการบริหารจัดการกลุ่ม	27 ก.ย. 60 ณ ห้องประชุม 1 โอเอซิสเวิร์คเพลส	1. เพื่อศึกษาความเป็นมาของกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้า	1. สมาชิกกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน	1. ประชุมสามัญประจำปี สมาชิกกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน วาระการประชุม	1. การประชุมอย่างมีส่วนร่วม คือ การมีผู้ ดำเนินรายการ ใช้	1. กลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวานได้แนวทางการบริหารจัดการกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้า

ออมทรัพย์แม่ค้า ปากหวาน		ปากหวาน 2. เพื่อศึกษาเรื่อง การบริหารกลุ่มออม ทรัพย์แม่ค้า ปากหวาน 2. เพื่อศึกษาเรื่อง การขยายกิจการของ กลุ่มออมทรัพย์แม่ค้า ปากหวาน	2. ทีมนักวิจัย 3. ที่ปรึกษา โครงการวิจัย จำนวน 15 คน	ดังนี้ 1.1. สรุปบทเรียนเรื่อง กิจกรรมกลุ่มออมทรัพย์ (ข้อดี-สิ่งที่อยากให้ปรับปรุง) 1.2. สรุปบทเรียนฐานะ กรรมการกลุ่มออมทรัพย์ 1.3 ปรับปรุงกฎระเบียบกลุ่ม ออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน	คำถามปลายเปิดระดม ความคิดเห็น และสรุป ประเด็น	ปากหวาน เพื่อให้การดำเนินงาน ของกลุ่มมีความเข้มแข็ง เหมาะสม สามารถดูแลสมาชิก ของกลุ่มให้ค้าขายอย่างเป็นธรรม 2. กลุ่มออมทรัพย์แม่ค้า ปากหวานได้กฎระเบียบกลุ่มออม ทรัพย์แม่ค้าปากหวาน ฉบับ ปรับปรุงวันที่ 27 กันยายน 2560
---------------------------------------	--	---	--	---	--	---

4. เก็บรวบรวมข้อมูลเรื่องข้อมูลบริบทพื้นที่ และสถานการณ์ภายนอกที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน	30 ก.ย. 60 ณ ห้องประชุม 9 โอเอซิสเวิร์คเพลส	1. เพื่อศึกษาบริบทพื้นที่ 2. เพื่อศึกษาสถานการณ์ภายนอกที่เกี่ยวข้องกับอาชีพแม่คำ ดังนี้ การทำงานร่วมกับห้างโชว์ดีซี การทำงานกับเทศบาล	1. สมาชิกกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน 2. ทีมนักวิจัย จำนวน 10 คน	1. เดินทางสำรวจพื้นที่บริเวณใกล้เคียงกับร้านค้ากลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน รัศมี 3 กิโลเมตร 2. สังเกตสถานที่สำคัญ 3. วาดแผนที่ และกำหนดสถานที่สำคัญบริเวณรัศมี 3 กิโลเมตรรอบร้านค้า 4. สรุปรายชื่อเรื่องบริบทพื้นที่ สภาพสังคม ประวัติศาสตร์ ประชากร การคมนาคม วัฒนธรรม 5. ระดมกลุ่มย่อยสถานการณ์ภายนอกที่เกี่ยวข้องกับอาชีพแม่คำ ดังนี้ การทำงานร่วมกับห้างโชว์ดีซี การทำงานกับเทศบาล	1. แผนที่เดินทาง 2. เส้นประวัติศาสตร์พื้นที่ 3. ระดมกลุ่มย่อย	1. กลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวานได้ข้อมูลเรื่องบริบทพื้นที่ บริเวณใกล้เคียงกับร้านค้ากลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน รัศมี 3 กิโลเมตร 2. กลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวานได้ข้อมูลสถานการณ์ภายนอกที่เกี่ยวข้องกับอาชีพแม่คำ คือ นโยบายเรื่องการจัดระเบียบทางเท้า และนโยบายจัดระเบียบเมืองหลวง คีนถนนให้คนเดิน การทำงานร่วมกับห้างสรรพสินค้าโชว์ดีซี 3. กลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวานได้ข้อมูลเรื่องบทเรียนในการเจรจาต่อรองเพื่อให้ได้ราคายาที่มั่นคง
---	--	--	---	--	--	--

5. เก็บรวบรวม ข้อมูลการเรื่องระบบ การขายและการ บริการของ ผู้ประกอบการ ร้านอาหารรายย่อย ของกลุ่มออมทรัพย์ แม่ค้าปากหวาน	26 ก.ย. – 3 ต.ค. 60 ณ ร้านค้าอาหาร กลุ่มออมทรัพย์ แม่ค้าปากหวาน และห้องประชุม 9 โอเอซิสเวิร์คเพลส	1. เพื่อศึกษาและ รวบรวมข้อมูลระบบ การขายของผู้ ประกอบการรายย่อยกลุ่ม ออมทรัพย์แม่ค้า ปากหวาน 2. เพื่อศึกษาและ รวบรวมข้อมูลเรื่อง การดูแลสถานที่ ค้าขายของผู้ประกอบการ รายย่อยกลุ่มออม ทรัพย์แม่ค้า ปากหวาน	1. กลุ่มลูกค้า บริเวณใกล้เคียง 2. สมาชิกกลุ่ม ออมทรัพย์แม่ค้า ปากหวาน 3. ทีมนักวิจัย	1. สำนักรวบรวมความคิดเห็นกลุ่ม ลูกค้าจำนวน 300 คน 2. สัมภาษณ์ข้อมูลเชิงลึกกับ ลูกค้าที่ให้ข้อมูลในแบบสำรวจ 3. สรุปข้อมูลแบบสำรวจ ความคิดเห็นเรื่องบริการ ของกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้า ปากหวาน	1. แบบสำรวจความคิด เห็นเรื่องบริการ ของกลุ่มออมทรัพย์ แม่ค้าปากหวาน	1. กลุ่มออมทรัพย์แม่ค้า ปากหวานได้แนวทางในการ พัฒนาการขาย คุณภาพภาพ ของอาหาร และการบริการ สถานที่ของกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้า ปากหวาน ซึ่งสะท้อนมาจาก ลูกค้าโดยตรง 2. กลุ่มออมทรัพย์แม่ค้า ปากหวานเกิดการแลกเปลี่ยน เรียนรู้ร่วมกันระหว่างสมาชิกออม ทรัพย์แม่ค้าปากหวาน และกลุ่ม ลูกค้า
---	---	--	---	---	--	---

6. เก็บรวบรวมข้อมูลเรื่องสำรวจแหล่งวัตถุดิบของผู้ประกอบการร้านอาหารรายย่อยของกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวานกลุ่มออมทรัพย์	14 - 21 ต.ค. 60 ณ ตลาดแหล่งวัตถุดิบ 5 แห่ง และห้องประชุม 9 โอเอซิสเวิร์คเพลส	1. เพื่อศึกษาและรวบรวมข้อมูลระบบการผลิตของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน	1. ทีมนักวิจัย 2. สมาชิกกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน จำนวน 10 คน	1. คัดเลือกตลาดแหล่งวัตถุดิบที่ต้องการสำรวจ 5 แห่ง 2. แบ่งทีมสำรวจตามหัวข้อดังนี้ 2.1 ระยะเวลา/วิธีการไปตลาด/ค่าใช้จ่ายในการไป/ความสะดวก/ความถี่ในการไป 2.2 รายการสินค้าที่ซื้อ มีอะไรบ้าง ครบถ้วนตามความต้องการหรือไม่อย่างไร 2.3 ราคาแต่ละรายการต่อหน่วยเหมาะสมหรือไม่ 2.4 ความสดของสินค้าเป็นอย่างไร 2.5 ความสะอาดของสินค้าเป็นอย่างไร 3. รวบรวมข้อมูลทั้งหมดเพื่อทำตารางเปรียบเทียบ	1. สำรวจแหล่งซื้อวัตถุดิบของกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน 2. การประชุมอย่างมีส่วนร่วม คือ การมีผู้ดำเนินรายการ ใช้คำถามปลายเปิดระดมความคิดเห็น และสรุปประเด็น	1. กลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวานได้ข้อมูลระบบการจัดซื้อสินค้า ซึ่งสามารถนำไปวิเคราะห์เพื่อลดต้นทุนในการผลิตของตนเองได้ 2. เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกันระหว่างทีมวิจัย และสมาชิกออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน 3. สามารถนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์แนวทางการลดต้นทุนการผลิตของผู้ประกอบการกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน
---	---	---	--	--	--	---

7. เก็บรวบรวม ข้อมูลเรื่องการ บริหารจัดการ สถานที่ขาย และ มาตรฐานสุขาภิบาล ของผู้ประกอบการ รายย่อยกลุ่มออม ทรัพย์แม่ค้า ปากหวาน	28 ต.ค. 60 ณ ห้องประชุม โอเอซิสเวิร์คเพลส	1. เพื่อศึกษาและ รวบรวมข้อมูลเรื่อง การดูแลสถานที่ ค้าขายของผู้ประกอบการ รายย่อยกลุ่มออม ทรัพย์แม่ค้า ปากหวาน 2. เพื่อศึกษาและ รวบรวมข้อมูลเรื่อง มาตรฐานสุขาภิบาล ของผู้ประกอบการ ร้านอาหาร	1. สมาชิกกลุ่ม ออมทรัพย์แม่ค้า ปากหวาน 2. ทีมนักวิจัย จำนวน 10 คน	1. สํารวจข้อมูลเรื่องการ บริหารจัดการสถานที่ค้าขาย และมาตรฐานสุขาภิบาลของ ผู้ประกอบการ จากแหล่ง 2 แหล่ง คือ คู่มือมาตรฐานโรง อาหารและการประเมิน คุณภาพด้านสุขาภิบาลอาหาร มหาวิทยาลัยมหิดล และข้อ ปฏิบัติตามมาตรฐานการ สุขาภิบาลอาหารสำหรับโรง อาหาร กรมอนามัย 2. จัดเวทีพูดคุยแลกเปลี่ยน เก็บรวบรวมข้อมูล 3. สรุปข้อมูลเชิงเปรียบเทียบ	1. การสำรวจข้อมูลเชิง เอกสาร 2. จัดเวทีแลกเปลี่ยน 3. ตารางเปรียบเทียบ ข้อมูลทั้ง 2 แหล่ง	1. กลุ่มออมทรัพย์แม่ค้า ปากหวานได้ข้อมูลเชิง เปรียบเทียบเรื่องการบริหาร จัดการสถานที่ขาย การจัดการ อุปกรณ์การที่เป็นไปตาม มาตรฐานสุขาภิบาล 2. กลุ่มออมทรัพย์แม่ค้า ปากหวาน ได้ตระหนักถึงเรื่อง การจัดการน้ำเสียจากการ ประกอบการจึงต้องการศึกษา ข้อมูลเรื่องการทำบ่อดักไขมัน ชุมชน วางแผนเรื่องการทำ หลังจากกวักสุดที่ทนทาน 3. สามารถนำข้อมูลที่ได้มา ออกแบบการทดลองเรื่องการ บริหารจัดการสถานที่ และ มาตรฐานด้านสุขาภิบาลของ ผู้ประกอบการกลุ่มออมทรัพย์ แม่ค้าปากหวาน
---	---	---	---	---	--	---

8. เก็บรวบรวม ข้อมูลเรื่องความ ต้องการซื้อของลูกค้า กลุ่มออมทรัพย์แม่ค้า ปากหวาน	11 พ.ย. 60 ณ ห้องประชุม โอเอซิสเวิร์คเพลส	1. เพื่อศึกษาและ รวบรวมข้อมูลระบบ การขายของผู้ ประกอบการรายย่อยกลุ่ม ออมทรัพย์แม่ค้า ปากหวาน	1. กลุ่มลูกค้า บริเวณใกล้เคียง 2. สมาชิกกลุ่ม ออมทรัพย์แม่ค้า ปากหวาน 2. ทีมนักวิจัย	1. สืบหาความคิดเห็นกลุ่ม ลูกค้าจำนวน 200 คน 2. สัมภาษณ์ข้อมูลเชิงลึกกับ ลูกค้าที่ให้ข้อมูลในแบบสำรวจ 3. สรุปข้อมูลแบบสำรวจ ความคิดเห็นเรื่องการบริการ ของกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้า ปากหวาน	1. การประชุมอย่างมี ส่วนร่วม คือ การมีผู้ ดำเนินรายการ ใช้ คำถามปลายเปิดระดม ความคิดเห็น และสรุป ประเด็น 2. แบบสำรวจความคิด เห็นจากลูกค้า	1. กลุ่มออมทรัพย์แม่ค้า ปากหวานได้ข้อมูลเรื่องความ ต้องการซื้อของลูกค้า ตามอาหาร ประเภทข้าว ก๋วยเตี๋ยว เครื่องดื่ม และผลไม้ 2. เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ร่วมกันระหว่างทีมวิจัย และ สมาชิกออมทรัพย์แม่ค้า ปากหวาน 3. กลุ่มออมทรัพย์ฯ สามารถนำ ข้อมูลที่ได้มาออกแบบการทดลอง เรื่องการเพิ่มความหลากหลาย ของประเภทอาหารให้เหมาะสม กับความต้องการซื้อของลูกค้า
9. เก็บรวบรวม ข้อมูล เรื่องการ	22 พ.ย. 60 ณ ห้องประชุม	1. เพื่อศึกษาและ รวบรวมข้อมูลเรื่อง	1. สมาชิกกลุ่ม ออมทรัพย์แม่ค้า	1. สืบหาข้อมูลเรื่องการเรื่อง การจัดเก็บวัตถุดิบสินค้าตาม	1. การสำรวจข้อมูลเชิง เอกสาร	1. กลุ่มออมทรัพย์แม่ค้า ปากหวานได้ข้อมูลเชิง

จัดเก็บวัตถุดิบสินค้าของผู้ประกอบการรายย่อย กลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน	โอเอซิสเวิร์คเพลส	การดูแลสถานที่ค้าขายของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน 2. เพื่อศึกษาและรวบรวมข้อมูลเรื่องการจัดเก็บวัตถุดิบตามมาตรฐานสุขาภิบาลของผู้ประกอบการร้านอาหาร	ปากหวาน 2. ทีมนักวิจัยจำนวน 10 คน	มาตรฐานสุขาภิบาลของผู้ประกอบการ จากแหล่ง 2 แหล่ง คือ คู่มือมาตรฐานร้านอาหารและการประเมินคุณภาพด้านสุขาภิบาลอาหารมหาวิทยาลัยมหิดล และข้อปฏิบัติตามมาตรฐานการสุขาภิบาลอาหารสำหรับร้านอาหาร กรมอนามัย 2. จัดเวทีพูดคุยแลกเปลี่ยนเก็บรวบรวมข้อมูล 3. สรุปข้อมูลเชิงเปรียบเทียบ	2. จัดเวทีแลกเปลี่ยน 3. ตารางเปรียบเทียบข้อมูลทั้ง 2 แหล่ง	เปรียบเทียบเรื่องการจัดเก็บวัตถุดิบสินค้าตามมาตรฐานสุขาภิบาล 2. เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกันระหว่างทีมวิจัย และสมาชิกออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน 3. สามารถนำข้อมูลที่ได้มาออกแบบการทดลองเรื่องการการจัดเก็บวัตถุดิบสินค้าตามมาตรฐานสุขาภิบาลของผู้ประกอบการกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน
10. เก็บข้อมูลเพิ่มเติมเรื่องสถานการณ์ภายนอกที่เกี่ยวข้องกับอาชีพแม่ค้า	25 พ.ย. 60 ณ ห้างสรรพสินค้าไอวี่ดีซี	1. สถานการณ์ภายนอกที่เกี่ยวข้องกับหน่วยงานเทศบาล 2. บทเรียนที่ได้จากการทำงานกับหน่วยงานเทศบาล 3. แนวทางการ	1. สมาชิกกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน 2. ทีมนักวิจัยจำนวน 10 คน	1. จัดเวทีพูดคุยแลกเปลี่ยนเกี่ยวกับประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับหน่วยงานเทศบาล 2. วิเคราะห์บทเรียนที่ได้เพื่อนำมาใช้เกี่ยวกับพื้นที่ค้าขาย 3. วิเคราะห์แนวทางในการทำงานร่วมกับเทศบาลใน	1. จัดเวทีแลกเปลี่ยน 2. บันทึกข้อมูลที่ได้	1. กลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวานได้แนวทางในการทำงานร่วมกับเทศบาลในอนาคตดังนี้ 1. เน้นเจรจาต่อรองเรื่องการใช้พื้นที่สาธารณะในรูปแบบการรวมกลุ่มมากกว่าการเจรจา

		ทำงานกับหน่วยงาน เทศบาลในอนาคต		อนาคต		รายบุคคล 2. กลุ่มออมทรัพย์แม่ค้า ปากหวานสามารถเชิญหน่วยงาน ภาคร่วมกันพัฒนาพื้นที่ให้น่าอยู่ โดยกลุ่มฯ เป็นผู้จัดการจัดการ ตนเอง
11. ศึกษาดูงานเรื่อง การทำบ่อดักไขมัน ชุมชน	30 พ.ย. 60 ณ ชุมชนเกาะ กลาง คลองเตย	1. เพื่อศึกษาและ รวบรวมข้อมูลเรื่อง การดูแลสถานที่ ค้าขายของผู้ประกอบการ รายย่อยกลุ่มออม ทรัพย์แม่ค้า ปากหวาน โดยเฉพาะเรื่องการ ดูแลความสะอาด และรักษาสิ่งแวดล้อม ของพื้นที่	1. ทีมนักวิจัย จำนวน 4 คน	1. คัดเลือกพื้นที่ในการศึกษา 2. นัดหมายกับแกนนำเพื่อลง พื้นที่ศึกษา 3. เตรียมคำถามในการศึกษา ข้อมูล 4. วางบทบาทผู้จัดบันทึก ผู้ สัมภาษณ์ ผู้เก็บภาพ	1. ลงพื้นที่ศึกษาดูงาน	1. ทีมวิจัยได้ข้อมูลเรื่องการทำบ่อ ดักไขมันชุมชน จากชุมชนเกาะ กลาง คลองเตย กรุงเทพฯ นอกจากนั้นทีมวิจัยยังได้ข้อมูล เรื่องการจัดการความสะอาดพื้นที่ ดังนี้ 2. ข้อมูลเรื่องการทำน้ำยาล้าง จากเปลือกสับปะรด 3. ข้อมูลเรื่องการการทำปุ๋ยหมัก จากเศษอาหารและใบไม้แห้ง 4. ข้อมูลเรื่องการการทำน้ำหมัก ชีวภาพจากเปลือกผลไม้ 5. ข้อมูลเรื่องการจัดการแยก ขยะรีไซเคิล

						6. การทำปุ๋ยอินทรีย์จากเศษอาหารและใบไม้แห้ง
12. ศึกษาดูงานกลุ่ม สัจจะออมทรัพย์ วัด โพธิ์ทอง จ.จันทบุรี	14 ม.ค. 60 ณ วัดโพธิ์ทอง อ. เมือง จ.ชลบุรี	1. เพื่อศึกษาเรื่อง การบริหารจัดการ กลุ่มออมทรัพย์ 2. เพื่อศึกษาเรื่อง การขยายกลุ่มออม ทรัพย์	1. ทีมนักวิจัย 2. สมาชิกกลุ่ม ออมทรัพย์ฯ 3. ที่ปรึกษา โครงการ จำนวน 12 คน	1. คัดเลือกพื้นที่ในการศึกษา 2. นัดหมายกับแกนนำเพื่อลง พื้นที่ศึกษา 3. เตรียมคำถามในการศึกษา ข้อมูล 4. วางบทบาทผู้จัดบันทึก ผู้ สัมภาษณ์ ผู้เก็บภาพ	1. ลงพื้นที่ศึกษาดูงาน	1. กลุ่มออมทรัพย์แม่คำ ปากหวานได้ข้อมูลเรื่องการ บริหารจัดการกลุ่มออมทรัพย์ที่ ยึดมั่นในสัจจะ กฎระเบียบของ กลุ่ม เพื่อมุ่งประโยชน์ให้เกิด สถาบันการเงินชุมชนที่เอื้อ ประโยชน์ในรูปแบบสวัสดิการ ชุมชน ซึ่งทำให้กลุ่มออมทรัพย์ มั่นคง ตรวจสอบได้ และมีความ ยั่งยืน
หมวดวิเคราะห์ข้อมูล การดำเนินการในหมวดนี้ คือ การรวบรวมข้อมูลจากการจัดบันทึก นำมาจัดพิมพ์ คัดเลือกและจัดหมวดหมู่การเก็บข้อมูลการศึกษาวิจัย และเพื่อนำข้อมูลที่ได้มาเป็นแนวทางการรวมกลุ่มเพื่อพัฒนาคุณภาพอาหารและการบริการผู้ประกอบการของอาหารรายย่อย มีกิจกรรม ดังนี้						
1. จัดเวทีวิเคราะห์ ข้อมูลและจัด หมวดหมู่ข้อมูล ครั้งที่ 1	30 ม.ค. 61 ณ ร้านค้ากลุ่ม แม่คำปากหวาน	1. เพื่อวิเคราะห์ข้อมูล ที่ถูกรวบรวมและจัด หมวดหมู่ในรูปแบบ เอกสาร 2. เพื่อตรวจสอบ ความถูกต้องของ	1. ทีมนักวิจัย 2. สมาชิกกลุ่ม ออมทรัพย์ฯ จำนวน 10 คน	จัดเวทีสรุปวิเคราะห์ข้อมูล การประกอบการร้านอาหาร รายย่อยของกลุ่มออมทรัพย์ แม่คำปากหวาน	การประชุมอย่างมีส่วน ร่วม	1. ได้ข้อมูลที่ถูกรวบรวมและจัด หมวดหมู่ วิเคราะห์ ในรูปแบบเอกสาร 2. ได้ตรวจสอบความถูกต้องของ ข้อมูลที่เก็บรวบรวม

		ข้อมูลที่ได้รับรวบรวม				
2. จัดเวทีวิเคราะห์ข้อมูลและจัดหมวดหมู่ข้อมูล ครั้งที่ 2	1 ก.พ. 61 ณ ร้านค้ากลุ่มแม่ค้าปากหวาน	1. เพื่อวิเคราะห์ข้อมูล ที่ถูกรวบรวมและจัด หมวดหมู่ในรูปแบบ เอกสาร 2. เพื่อตรวจสอบ ความถูกต้องของ ข้อมูลที่ได้รับรวบรวม	1. ทีมนักวิจัย 2. สมาชิกกลุ่ม ออมทรัพย์ฯ 3. ที่ปรึกษา โครงการ จำนวน 11 คน	จัดเวทีสรุปวิเคราะห์ข้อมูล การประกอบการร้านอาหาร รายย่อยของกลุ่มออมทรัพย์ แม่ค้าปากหวาน	การประชุมอย่างมีส่วนร่วม	1. ได้ข้อมูลที่ถูกรวบรวมและจัด หมวดหมู่ วิเคราะห์ ในรูปแบบเอกสาร 2. ได้ตรวจสอบความถูกต้องของ ข้อมูลที่ได้รับรวบรวม
3. จัดเวทีวิเคราะห์ข้อมูลและจัดหมวดหมู่ข้อมูล ครั้งที่ 3	14 ก.พ. 61 ณ ร้านค้ากลุ่มแม่ค้าปากหวาน	1. เพื่อวิเคราะห์ข้อมูล ที่ถูกรวบรวมและจัด หมวดหมู่ในรูปแบบ เอกสาร 2. เพื่อตรวจสอบ ความถูกต้องของ ข้อมูลที่ได้รับรวบรวม	1. ทีมนักวิจัย 2. สมาชิกกลุ่ม ออมทรัพย์ฯ 3. ที่ปรึกษา โครงการ จำนวน 11 คน	จัดเวทีสรุปวิเคราะห์ข้อมูล การประกอบการร้านอาหาร รายย่อยของกลุ่มออมทรัพย์ แม่ค้าปากหวาน	การประชุมอย่างมีส่วนร่วม	1. ได้ข้อมูลที่ถูกรวบรวมและจัด หมวดหมู่ วิเคราะห์ ในรูปแบบเอกสาร 2. ได้ตรวจสอบความถูกต้องของ ข้อมูลที่ได้รับรวบรวม
หมวดการทดลองการปฏิบัติการ ในการดำเนินกิจกรรมในหมวดนี้ ประกอบด้วย การออกแบบการทดลองปฏิบัติการจากการศึกษาข้อมูลและออกแบบการทดลองให้เหมาะสมกับกลุ่ม และการทดลองปฏิบัติการจริง มีกิจกรรม ดังนี้						
1. ออกแบบการทดลองแนวทางการ	10 ธ.ค. 60 ณ ร้านค้ากลุ่ม	เพื่อค้นหาแนว ทางการรวมกลุ่มเพื่อ	1. ทีมนักวิจัย 2. สมาชิกกลุ่ม	จัดเวทีแนวทางการรวมกลุ่ม เพื่อพัฒนาร้านอาหารรายย่อย	การประชุมอย่างมีส่วนร่วม	กลุ่มออมทรัพย์ปากหวานได้แนว ทางการทดลอง “การรวมกลุ่ม

รวมกลุ่มเพื่อพัฒนาร้านอาหารรายย่อยในชุมชนพื้นที่ธุรกิจห้างสรรพสินค้าโชว์ดีซี พระรามเก้า กรุงเทพมหานคร	แม่ค้าปากหวาน	พัฒนาร้านอาหารรายย่อยในชุมชนพื้นที่ธุรกิจ พื้นที่ศูนย์อาหารพนักงาน ห้างสรรพสินค้าโชว์ดีซี พระรามเก้า กรุงเทพมหานคร	ออมทรัพย์ฯ 3. ที่ปรึกษาโครงการ จำนวน 11 คน	ในชุมชนพื้นที่ธุรกิจ พื้นที่ศูนย์อาหารพนักงาน ห้างสรรพสินค้าโชว์ดีซี พระรามเก้า กรุงเทพมหานคร จำนวน 1 ครั้ง		เพื่อพัฒนาร้านอาหารรายย่อยในชุมชนพื้นที่ธุรกิจ” แผนการดำเนินงานโครงการระยะที่ 2
2. ปฏิบัติการทดลองทำบ่อผักโขม และน้ำยาล้างจาน	22 ก.พ. 61 ณ ร้านค้ากลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน	1. เพื่อทดลองทำบ่อผักโขม และน้ำยาล้างจาน	1. สมาชิกกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน 2. ทีมนักวิจัย จำนวน 12 คน	1. จัดซื้ออุปกรณ์ตามที่ได้วางแผนไว้ 2. แบ่งงานเป็น 2 ทีม คือ ทีมทำบ่อผักโขม และทีมน้ำยาล้างจาน 3. ทดลองทำ	การปฏิบัติการร่วมกัน	1. กลุ่มออมทรัพย์ปากหวานได้ร่วมกันทดลองทำน้ำยาล้างจาน 2. กลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวานได้ทำบ่อผักโขมด้วยตนเอง 5 ชั้น
3. ทบทวนและวางแผนปฏิบัติระยะที่ 2	4 ก.ค. 61 ณ ร้านค้ากลุ่มแม่ค้าปากหวาน	เพื่อทบทวนโครงการและวางแผนปฏิบัติการดำเนินงานระยะที่ ๒ ร่วมกับทีมวิจัย ที่ปรึกษา และพี่เลี้ยง	1. ทีมนักวิจัย 2. สมาชิกกลุ่มออมทรัพย์ฯ	ทีมวิจัยจัดประชุมทบทวนโครงการ และวางแผนปฏิบัติการดำเนินงานระยะที่ 2	การประชุมอย่างมีส่วนร่วม	1. ทีมวิจัยได้วิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากแนวทางการทดลอง 2. ทีมวิจัยได้วางแผนปฏิบัติการดำเนินงานระยะที่ 2 มีดังนี้ 1. ทดลองจัดการปัญหาเรื่องน้ำขังพื้นที่ค้าขาย 2. ทดลองเรื่องการแต่งกายให้ถูกสุขลักษณะ คือ

						การสวมผ้ากันเปื้อน หมวก และ ถุงมือ 3. ทดลองเรื่องการเปิดรับ สมาชิกกลุ่มออมทรัพย์ใหม่
4. ทดลองปฏิบัติการ แนวทางการรวมกลุ่ม เพื่อพัฒนา ร้านอาหารรายย่อย ในชุมชนพื้นที่ธุรกิจ พื้นที่ศูนย์อาหาร พนักงาน ห้างสรรพสินค้าไอวีดี ซี พระรามเก้า กรุงเทพมหานคร	ส.ค. 61- ก.พ. 62	เพื่อทดลอง ปฏิบัติการตามแนว ทางการรวมกลุ่มเพื่อ พัฒนาร้านอาหาร รายย่อยในชุมชน พื้นที่ธุรกิจ พื้นที่ศูนย์ อาหารพนักงาน ห้างสรรพสินค้าไอวีดี ซี พระรามเก้า กรุงเทพมหานคร	1. ทีมนักวิจัย 2. สมาชิกกลุ่ม ออมทรัพย์ฯ	ทดลองปฏิบัติจริงในแนว ทางการรวมกลุ่มเพื่อพัฒนา ร้านอาหารรายย่อยในชุมชน พื้นที่ธุรกิจ พื้นที่ศูนย์อาหาร พนักงานห้างสรรพสินค้าไอวีดี ซี พระรามเก้า กรุงเทพมหานคร	การปฏิบัติการ	1.ได้ทดลองปฏิบัติการตามแนว ทางการพัฒนาอย่างมีส่วนร่วมให้ มีสินค้าและการบริการที่มี คุณภาพ ผู้ขายมีความสุข ของ กลุ่มอาชีพที่สอดคล้องกับ สถานการณ์จริง 2.ทีมวิจัย ได้พัฒนาศักยภาพของ ตนเองผ่านการจัดบันทึกข้อมูล และปฏิบัติจริง
หมวดสรุปบทเรียน การดำเนินการในหมวดนี้ คือ การถอดสิ่งเรียนรู้ของนักวิจัยจากการไปศึกษาดูงาน เพื่อนำมาวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อเป็นแนวทางในการออกแบบการทดลองการ ปฏิบัติการต่อไป อีกทั้งยังเป็นการถอดความรู้ที่ได้จากการทดลองปฏิบัติการนำมาเป็นบทเรียนโครงการแนวทางการรวมกลุ่มเพื่อพัฒนาคุณภาพอาหารและการบริการผู้ประกอบการ ของอาหารรายย่อย มีกิจกรรม ดังนี้						
1. สรุปบทเรียนเรื่อง การศึกษาดูงานเรื่อง การทำบ่อตกไข่ม้วน ชุมชน และการ	3 ธ.ค. 60 ณ ร้านค้ากลุ่ม ออมทรัพย์แม่ค้า ปากหวาน	1. เพื่อสรุปบทเรียน การศึกษาดูงานเรื่อง การทำบ่อตกไข่ม้วน ชุมชนและการจัดการ	1. สมาชิกกลุ่ม ออมทรัพย์แม่ค้า ปากหวาน 2. ทีมนักวิจัย	1. รายงานข้อมูลที่ได้จากการ การลงพื้นที่ชุมชนเกาะกลาง คลองเตย 2. สรุปบทเรียนที่ได้จากข้อมูล	1. ภาพการลงพื้นที่ พร้อมรายงานข้อมูล 2. วิธีการสรุปบทเรียน แบบมีส่วนร่วม	1. กลุ่มแม่ค้าปากหวานได้ข้อมูล ที่เป็นประโยชน์กับงานวิจัยเพื่อ พัฒนาร้านอาหารฯ จากชุมชน เกาะกลาง คลองเตย

จัดการความสะอาดพื้นที่ค้าขายของกลุ่ม ออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน		ความสะอาดและรักษาสิ่งแวดล้อมในพื้นที่ค้าขายของกลุ่ม ออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน	3. ที่ปรึกษาโครงการวิจัย 4. ผู้ประสานงาน โหนดสุวรรณภูมิ จำนวน 15 คน	ที่ได้ในการลงพื้นที่ 3. วางแผนปฏิบัติการ		2. กลุ่มอมทรัพย์แม่ค้าปากหวานได้สรุปบทเรียน ดังนี้ 2.1 การทำบ่อดักไขมันชุมชนว่าเป็นสิ่งที่ทำได้ง่าย และได้ประโยชน์ในการบำบัดน้ำเสียก่อนทิ้งลงสู่แหล่งน้ำสาธารณะ และป้องกันการเกิดแห่งสะสมของเชื้อโรค 2.2 การทำน้ำยาล้างจากเปลือกสับปะรด เป็นสิ่งที่เริ่มต้นทำได้เลย เพราะเปลือกสับปะรดเป็นสิ่งที่เหลือใช้และหาได้ง่ายจากสมาชิกกลุ่มฯ ร้านผลไม้ และวิธีการทำก็ง่าย ใช้เวลาไม่มาก หากผลิตเองสามารถลดต้นทุนในการซื้อน้ำยาล้างจานอีกด้วย 3. กลุ่มอมทรัพย์แม่ค้าปากหวานได้แผนปฏิบัติการและนัดหมายการทำบ่อดักไขมันและทำน้ำยาล้างจานจากเปลือก
--	--	---	--	---	--	---

						สับปะรด
2. สรุปบทเรียนเรื่อง การการทำงานนํ้ายา ล้างจาน	25 ธ.ค. 60 ณ ร้านค้ากลุ่ม ออมทรัพย์แม่ค้า ปากหวาน	1. สรุปบทเรียนเรื่อง การทดลองใช้นํ้ายา ล้างจาน 2. สรุปบทเรียนเรื่อง การทดลองใช้บ่อดัก ไขมัน	1. สมาชิกกลุ่ม ออมทรัพย์แม่ค้า ปากหวาน 2. ทีมนักวิจัย จำนวน 10 คน	1. สรุปบทเรียนอย่างมีส่วนร่วม แลกเปลี่ยนผลที่ได้ ทดลองทำ ทั้งข้อดีและข้อเสีย สิ่งที่ต้องปรับปรุง	การสรุปบทเรียน	1. สรุปบทเรียนเรื่องการทำงานนํ้ายา ล้างจาน การทดลองใช้พบว่า นํ้ายาล้างจานจากเปลือก สับปะรดสามารถจัดคราบมันได้ ดี ล้างออกง่าย มีกลิ่นหอม และ ประหยัด สามารถทำเองได้ จาก การทำงานนํ้ายา 1 ถึงสามารถใช้ได้ 2 สัปดาห์ ซึ่งกลุ่มฯ จะทำนํ้ายาล้าง จานเดือนละ 2 ครั้ง 2. สรุปบทเรียนเรื่องการทำบ่อดัก ไขมัน พบว่า สมาชิกบางคนยัง ไม่ได้ใช้ และบางคนยังใช้ไม่ได้ เต็มประสิทธิภาพ ทำให้ไม่ สามารถดักไขมันได้ จึงต้องซื้อ อุปกรณ์เพิ่มและทำที่ดักไขมัน ใหม่ พร้อมทั้งต่อท่อนํ้าเสียที่ กรองไขมันแล้วลงสู่ท่อนํ้า สาธารณะโดยตรง

3. สรุปบทเรียนลงพื้นที่ศึกษากลุ่ม สัจจะออมทรัพย์ จ. จันทบุรี	16 ม.ค. 61 ณ ร้านค้ากลุ่ม แม่คำปากหวาน	1.เพื่อสรุปบทเรียน เรื่องการบริหาร จัดการกลุ่มออม ทรัพย์และการขยาย กลุ่มออมทรัพย์	1. ทีมนักวิจัย 2. สมาชิกกลุ่ม ออมทรัพย์ฯ 3. ที่ปรึกษา โครงการ จำนวน 12 คน	จัดเวทีสรุปวิเคราะห์ข้อมูล เรื่องการบริหารจัดการกลุ่ม ออมทรัพย์แม่คำปากหวาน	การประชุมอย่างมีส่วน ร่วม	กลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน ได้บทเรียนเพื่อเป็นแนวทางใน การทดลองการจัดระเบียบกลุ่ม และขยายกลุ่ม
4. เวทีสรุปบทเรียน แนวทางการรวมกลุ่ม เพื่อพัฒนาคุณภาพ อาหารและการ บริการ ผู้ประกอบการของ อาหารรายย่อย	1. 7 ก.ย. 61 2. 21 ต.ค. 61 3. 1 พ.ย. 61 4. 28 ม.ค. 62 5. 10 ก.พ. 62	1.เพื่อเก็บข้อมูลจาก การปฏิบัติทดลอง ปฏิบัติ 2.เพื่อวิเคราะห์และ สรุปผลจากการ ปฏิบัติทดลองปฏิบัติ 3.เพื่อปรับปรุง แนวทางฯเพื่อพัฒนา คุณภาพอาหารและ การบริการฯ	1. ทีมนักวิจัย 2. สมาชิกกลุ่ม ออมทรัพย์ฯ	จัดทำเวทีประชุมกลุ่มย่อยเพื่อ รวบรวมข้อมูลจากการทดลอง ปฏิบัติ และวิเคราะห์ ถอด บทเรียน เพื่อปรับปรุงให้ เหมาะสม จำนวน 5 ครั้ง	การประชุมอย่างมีส่วน ร่วม	ได้แนวทางการพัฒนาอย่างมีส่วน ร่วมให้มีสินค้าและบริการที่มี คุณภาพ ผู้ขายมีความสุขฯ ที่ สอดคล้องกับกับสถานการณ์จริง
5. เวทีสรุปบทเรียน ภาพรวมโครงการ	11-12 ก.พ. 62 ณ ร้านค้ากลุ่ม แม่คำปากหวาน	1.เพื่อสรุปบทเรียน การรวมกลุ่มเพื่อ พัฒนาร้านอาหาร รายย่อยในชุมชน	1. ทีมนักวิจัย 2. สมาชิกกลุ่ม ออมทรัพย์ฯ 3. ที่ปรึกษา	ทีมวิจัยจัดทำเวทีประชุมกลุ่ม ย่อยเพื่อกำหนดรูปแบบแนว ทางการรวมกลุ่มเพื่อพัฒนา ร้านอาหารรายย่อยในชุมชน	การประชุมอย่างมีส่วน ร่วม	ได้แนวทางการรวมกลุ่มเพื่อ พัฒนาร้านอาหารรายย่อยใน ชุมชนพื้นที่ธุรกิจ พื้นที่ศูนย์ อาหารพนักงานห้างสรรพสินค้า

		พื้นที่ธุรกิจ พื้นที่ศูนย์ อาหารพนักงาน ห้างสรรพสินค้าโชว์ดี ซี พระรามเก้า กรุงเทพมหานคร	โครงการ	พื้นที่ธุรกิจ พื้นที่ศูนย์อาหาร พนักงานห้างสรรพสินค้าโชว์ดี ซี พระรามเก้า กรุงเทพมหานคร จำนวน 2 ครั้ง		โชว์ดีซี พระรามเก้า กรุงเทพมหานคร
จัดทำรายงาน ผลการวิจัย	มีนาคม 2562	1.เพื่อจัดทำรายงาน ฉบับสมบูรณ์จากผล การดำเนินงาน	1. ทีมนักวิจัย 2. สมาชิกกลุ่ม ออมทรัพย์ฯ 3. ที่ปรึกษา โครงการ	ทีมวิจัยสรุปรวบรวมข้อมูลใน รูปแบบของเอกสาร รายงาน ฉบับสมบูรณ์	1. ประชุมอย่างมีส่วน ร่วม 2. จัดพิมพ์รายงาน	1.ได้รายงานฉบับสมบูรณ์จากการ ดำเนินงาน

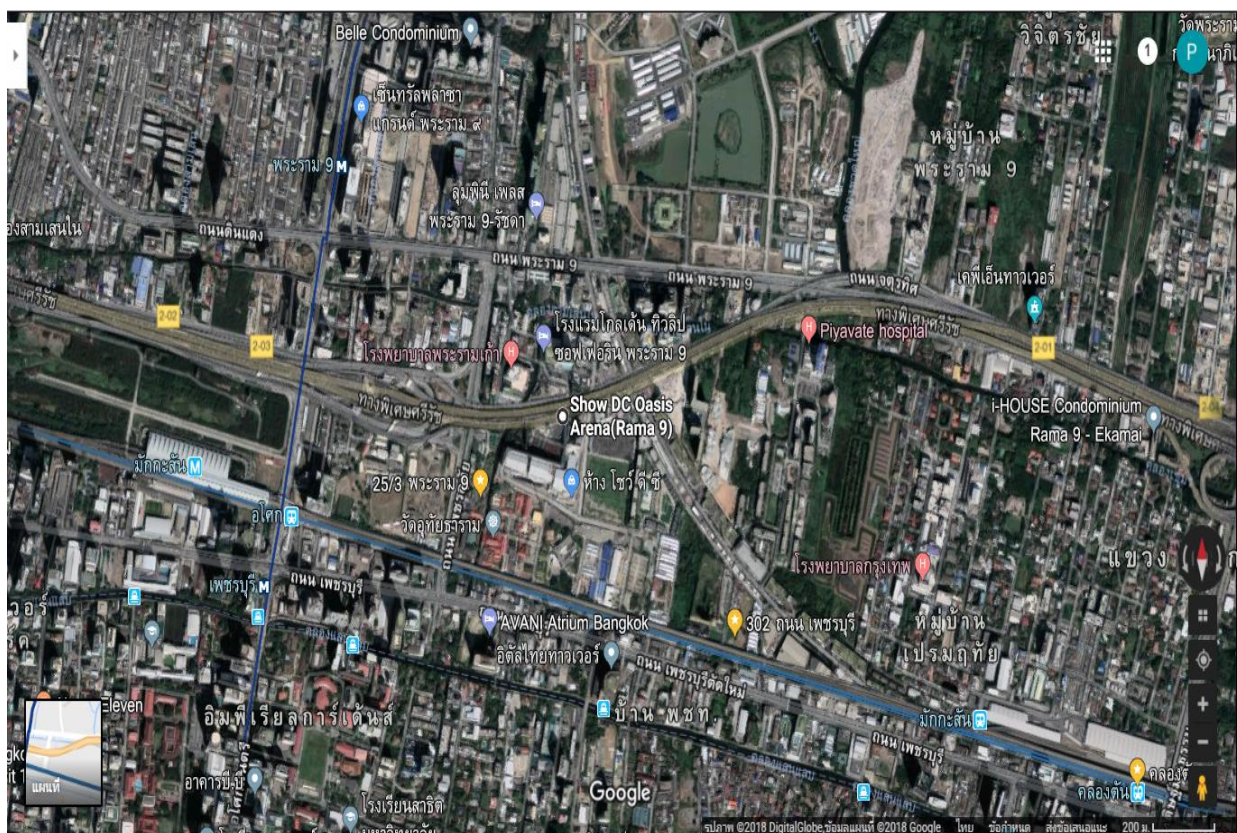
บทที่ 4

ผลการศึกษา และบทสรุป

การศึกษาวิจัยเรื่องแนวทางการรวมกลุ่มเพื่อพัฒนาร้านอาหารรายย่อยในชุมชนพื้นที่ธุรกิจ พื้นที่ศูนย์อาหารพนักงานห้างสรรพสินค้าโชว์ดีซี พระรามเก้า กรุงเทพมหานคร มีผลการศึกษาตามประเด็น ดังนี้

4.1. บริบทโดยรอบพื้นที่ค้าขาย และการอพยพเข้าพื้นที่ย่านพระราม 9

ของสมาชิกกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน



4.1.1 บริบทพื้นที่โดยรอบพื้นที่ค้าขาย

1) บริบททางสังคมทั่วไป

พื้นที่ย่านพระราม 9 บนถนนจตุรทิศ ในรัศมี 3 กิโลเมตรรอบศูนย์การค้าโชว์ดีซี สภาพสังคมเป็นสังคมเชิงปัจเจก ผู้คนต้องเร่งรีบทำงาน ลักษณะการงานเป็นไปตามการประกอบธุรกิจ ซึ่งมีทั้งโรงพยาบาล 3 แห่ง คือ โรงพยาบาลพระราม 9 ทิศเหนือฝั่งตรงข้ามศูนย์การค้าฯ โรงพยาบาลปิยะเวทและโรงพยาบาลกรุงเทพ ทางด้านทิศตะวันออก มีโรงแรมโกลเด้นทิวลิป อยู่ทางทิศเหนือ และโรงแรมเอวานี เอเทรียมอยู่ทางทิศใต้ มีศูนย์การค้า

ที่อพซูปเปอร์มาร์เก็ต ร้านอาหารต่าง ๆ และสถานบันเทิงบนถนนอาร์ซีเอ มีสถานที่อยู่อาศัยหลายระดับ ดังนี้ คอนโด มีราคาเช่าตั้งแต่เดือนละ 6000 – 15,000 บาท อพาร์ทเมนต์เช่าราคา 3,500 – 5,000 บาท จนถึงห้องเช่า ราคาถูกเดือนละ 3,500 – 4,000 บาท การคัดเลือกผู้อยู่อาศัยเป็นไปตามเงื่อนไขของเจ้าของที่ดิน เช่น ห้องเช่า ใกล้กับโรงพยาบาลให้เช่าเฉพาะคนทำงานในโรงพยาบาลเท่านั้น ห้องเช่าหลังวัดอุทัยธาราม จะมีแรงงานต่างด้าว พม่า ลาว เขมร รวมอยู่ด้วย และผู้ค้าหาบเร่แผงลอยก็มาเช่าได้ อพาร์ทเมนต์สุขสบายฝั่งตรงข้ามศูนย์การค้าฯ เน้น ให้คนทำงานบริษัทเช่า ห้ามใช้เตาแก๊ส ห้ามจอดรถเข็นขายของ ห้องเช่าได้ทางด่วนแยกมารยาดีไม่อนุญาตจอดรถขึ้น แต่ราคาถูก ผู้ประกอบอาชีพแม่บ้านและยานิยมไปเช่ากัน ส่วนคอนโดส่วนใหญ่ มีผู้ซื้อไว้ปล่อยเช่า มากกว่าที่จะอาศัยเอง ผู้เช่าส่วนใหญ่เป็นพนักงานบริษัท ซึ่งผู้อาศัยบริเวณนี้ส่วนใหญ่ไม่ได้เป็นคนที่มีภูมิฐานะ อยู่ในกรุงเทพฯ แต่ต้องมาทำงานบริเวณย่านนี้

2) สภาพเศรษฐกิจ

ย่านธุรกิจนี้เติบโตมาในช่วง 20 ปี ประกอบไปด้วยธุรกิจด้านอสังหาริมทรัพย์ มีคอนโดล้อมรอบอยู่ 4 แห่ง คือ คอนโดเดอะคิตส์การ์เด็น คอนโดทีชีกรีน คอนโดไนโอเฮาส์-ไอบิชซ่า มีสถานบันเทิงและร้านอาหารที่ถนน อาร์ซีเอ และร้านอาหารข้างทางยามค่ำคั่นบนฟุตบาทถนนจตุรทิศใต้ทางด่วนศรีรัช รวมทั้งศูนย์การค้าโชคดิซี ซึ่งเป็นสถานบันเทิงครบวงจร มีการจัดงานคอนเสิร์ตกลางแจ้งในช่วงสงกรานต์ ปีใหม่ หรือแล้วแต่ผู้เช่าพื้นที่

3) การคมนาคม

บริเวณนี้ไม่มีรถประจำทางวิ่งผ่าน ผู้คนต้องเดินไปขึ้นรถประจำทางที่ถนนเพชรบุรี หรือใช้รถไฟฟ้าใต้ดิน เพชรบุรี และแอร์พอร์ตลิงก์ อยู่ห่างจากศูนย์การค้าโชคดิซีประมาณ 2.8 กิโลเมตร รถไฟฟ้าใต้ดินพระราม 9 อยู่ห่างจากศูนย์การค้าโชคดิซี 1.8 กิโลเมตร ส่วนใหญ่ผู้คนจึงนิยมใช้บริการวินมอเตอร์ไซด์รับจ้าง ซึ่งมีอยู่เกือบทุกมุม ถนนรอบข้าง และที่ถนนอาร์ซีเอ

4) พื้นที่สวนสาธารณะ

พื้นที่สวนสาธารณะมีแห่งเดียวคือ สวนพรรณภิรมย์ อยู่ใต้ทางด่วนศรีรัชตรงแยกถนนพระราม 9 ติดกับ ถนนประดิษฐ์มนูธรรม

5) สภาพปัญหาทั่วไป

- รถติดทุกช่วงเช้าและช่วงเย็นของวันทำงาน
- น้ำในคลองบางกะปิเน่าเสีย เพราะเป็นที่พักน้ำเสีย
- ปัญหามลภาวะฝุ่นละออง
- น้ำท่วมขังรอการระบาย เมื่อฝนตกหนัก

ในปี 2537 บริษัทนารายณ์ร่วมพัฒนา วางแผนจะฟื้นฟูโครงการรอยัลชิตี้เวนิว สร้างความเป็นเมือง ดึงคนเข้ามาอยู่อาศัยทำกิจกรรมต่าง ๆ ทั้งกิจกรรมบันเทิง ร้านอาหาร ซูเปอร์มาร์เก็ต ฯลฯ บนถนนรอยัลชิตี้เวนิว (อาร์ซีเอ)

ช่วงปี 2540 บริเวณศูนย์การค้าไอซ์ดีซีนั้นเป็นป่าผืน (ป่าหญ้า รกร้าง) ห้วมวัดอุทัยธารามเป็นโรงงานแบบแซ่ ช่วงกลางคืนค่อนข้างเปลี่ยว ตรงบริเวณลานคอนเสิร์ต แต่ก่อนยังมีโรงหนังกลางแปลงเปิดรอบให้ผู้คนมาดูและมีตลาดนัดชื่อว่า ตลาดนัดวัดอุทัย เป็นตลาดที่เกิดจากการบุกเบิกพื้นที่รกร้าง และบริเวณลานจอดรถทัวร์ของศูนย์การค้าฯ ยังเป็นบริษัทขนส่งไม่ประจำทาง ชื่อบริษัท “เลียงขนส่ง” บริการขนส่งสินค้าทั่วประเทศ ครอบครัวพี่สาวสามีนางฐิติกานต์ แก้วใส (วร) ย้ายเข้ามาอาศัยบุกเบิกที่ดินบริเวณจุดค้าขายกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวานบริเวณจุดที่ 4 ตั้งแต่นั้น นอกจากนั้นในปีเดียวกัน ยังมีสมาชิกกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวานอีก 2 คน ย้ายเข้ามาอยู่บริเวณเดียวกัน คือ

- นายธนา นบประโสด (พงษ์) สมาชิกกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวานและครอบครัวย้ายมาเช่าเช่าห้องที่บ้านเช่าปูเทียม ประกอบธุรกิจขายผลไม้เคลื่อนที่
- นางยุพิน นนทะโคตร และครอบครัว (เจื้อะ) เช่าห้องพักที่ชุมชนตาเทียม สามีเจื้อะเป็นคนงานก่อสร้างถนนจตุรทิศพระราม 9 ส่วนเจื้อะก็มาเปิดร้านส้มตำไถ่อย่างรพวงขายให้คนงานก่อสร้าง ทั้งสองอยู่กินกันจนมีลูกชาย 2 คนหัวปีท้ายปี เมื่อลูกโตจนถึงวัยเรียน เจื้อะตัดสินใจพาลูกชายทั้งสองมาอยู่ด้วยและเข้าโรงเรียนวัดอุทัยธาราม

ปี 2544 ป้าบางนางบรรจง วันดี ย้ายมาทำงานกรุงเทพฯ ครั้งแรก มาอยู่ที่ห้องเช่าของปูเทียม ซึ่งสามีเช่าอยู่ก่อนแล้ว มีหน้าที่ช่วยสามีเตรียมผลไม้ขาย และรับเลี้ยงเด็กอ่อนช่วงกลางวัน

ปี 2545 นางมณีวรรณ จันทรศิริ (นาง) และครอบครัว ย้ายมาอยู่ที่พื้นที่ของปูเทียมโดยสามีนางมีศักดิ์เป็นหลานปู เพราะบ้านเดิมของสามีถูกทางการเวนคืนเพื่อทำรถไฟฟ้าใต้ดินพระราม 9

นายธนเดช แนนอุดร ย้ายมาขายลูกชิ้นทอดที่ตลาดสดวัดอุทัย และตรงทางเข้าคอนโดเดอะคิตส์ การ์เด็น โดยเช่าห้องพักของปูเทียม

ปี 2554 คอนโดเดอะคิตส์ การ์เด็น โดยบริษัทเอคิว เอสเตท สร้างเสร็จพร้อมขาย ช่อง 3 และธนาคารกรุงเทพ ไล่รื้อพื้นที่ตลาดนัดวัดอุทัย ทำให้ตลาดนัดวัดอุทัยต้องย้ายไปอยู่ริมทางรถไฟ ผู้ที่อาศัยอยู่บริเวณนั้นต้องอพยพย้ายออก

- นางฐิติกานต์ แก้วใส (วร) ย้ายมาทำงานกรุงเทพฯ ตามสามี มาอาศัยอยู่ร่วมกับพี่สาวสามี ที่มาปักหลักตั้งถิ่นฐานบริเวณที่รกร้าง ปัจจุบันเป็นที่จอดรถหลังศูนย์การค้าไอซ์ดีซี

ปี 2553 บริษัทโชว์ดีซี คอร์ป จำกัด ดำเนินการก่อสร้างศูนย์การค้า บริษัทดำเนินการซื้อที่ดินของสามมี พี่สาวสามมีของวร ชื่อ แอ๊ด ได้ แอ๊ดย้ายมาตั้งเต็นท์ขายอาหารตามสั่งข้างบริษัทฯ

- นายวิวัติ พงษ์สนธิ ลาออกจากอาชีพหัวหน้ารักษาความปลอดภัย มาขายส้มตำและอาหารอีสาน ร่วมกับ นายศิลปะชัย ทาวะรัมย์

ปี 2555 บริษัทโชว์ดีซี คอร์ป จำกัด ล้อมรั้ววงเสาเข้มเพื่อสร้างศูนย์การค้า และเช่าที่ดินบริเวณลานคอนเสิร์ต รวมทั้งเช่าที่ดินบริษัทเลี้ยงขนส่ง เพื่อสร้างที่จอดรถทัวร์ หรือ Bus Terminal เป็นการเช่าระยะยาวจำนวน 30 ปี บริษัทรับเหมาก่อสร้างตั้งแคมป์คนงานบริเวณที่จอดรถทัวร์

- ผู้ค้าหาบเร่แผงลอยเริ่มเข้ามาขายอาหารให้กับคนงานก่อสร้างบริเวณจุดค้าขายของกลุ่มอ้อมทรัพย์แม่ค้าอ้อมทรัพย์จุดที่ 1 นางฐิติกานต์ แก้วใส (วร) เริ่มมาขายบริเวณนี้ในปี 2556 สมาชิกกลุ่มอ้อมทรัพย์แม่ค้าปากหวานทยอยมาขายบริเวณนี้เช่นกัน
- ครอบครัวนางอภิญา อยู่เย็น หรือเพ็ญ และนายประเสริฐ อยู่เย็น หรือเสริฐ ย้ายมาเช่าห้องอยู่ที่บ้านตาเทียม ตามสภาพการทำงานของสามมีที่ลาออกจากบริษัทอิตาเลียนไทย มาทำงานขับรถ 6 ล้ออิสระขนส่งคนงานให้บริษัทต่าง ๆ ที่รับเหมาก่อสร้างย่านพระรามเก้า

ในปี 2557 นางสาวพันธ์ทิพ สุวรรณสน หรือทิพ ตามหาเครนจนมาพบที่ขายที่สามแยกหน้าที่พักคนงานก่อสร้างศูนย์การค้าโชว์ดีซี เช่นเดียวกับพงษ์ที่ต้องย้ายที่ขายเพราะนโยบายทางเท้า ทิพเช่าห้องพักอยู่ที่ตลาดเสรีพระราม 9

ปี 2559 บริษัทโชว์ดีซีคอร์ปจำกัด เริ่มเข้ามาจัดระเบียบกลุ่มแม่ค้า และปูเทียมขายที่บ้านเช่าได้ทำให้สมาชิกกลุ่มฯ ต้องย้ายไปเช่าที่อยู่ใหม่

- ต้นปีป่าบางเริ่มเซ็นสัมตำขายที่หน้าพักคนงานก่อสร้างศูนย์การค้าโชว์ดีซี
- ปิ่นน้ำมันที่นางสาวนาถดา มณีวงศ์ หรือนิด ทำงานด้วยถูกยึดกิจการ นิดถูกเลิกจ้างและได้ค่าชดเชยจำนวนหนึ่ง หลังจากนั้นแม่สามมีจึงชวนนิดมาขายอาหารที่สามแยกปากหวาน
- พงษ์และครอบครัวจึงอพยพย้ายไปเช่าบ้านร่วมกับเพื่อนอยู่ที่ซอยจตุรทิศ 3 (ซอยเลิศแก้ว)
- วร และสามมี ย้ายไปเช่าห้องพักที่ซอยร้านอาหารทะเลบางกอก ตรงข้ามศูนย์การค้าโชว์ดีซี
- เพ็ญ และครอบครัว ย้ายไปเช่าบ้านที่ซอยรัชดา 1

ปี 2560 ศูนย์การค้าโชว์ดีซี สร้างเสร็จและเปิดบริการอย่างเป็นทางการเมื่อวันที่ 10 เมษายน

- เจ๊อะและสามมีย้ายเข้าบ้านอยู่ที่บ้านโรงปูน ริมทางรถไฟ
- ป่าบางเช่าบ้านอยู่ร่วมกับญาติ แถวรัชดา-พระราม9

- นางสาวบุญญนันท์ ปันสา เปลี่ยนจากอาชีพลูกจ้างแถวรามคำแหง มาเป็นนายตัวเอง ขายน้ำ กาแฟโบราณ ในละแวกอาร์ซีเอ-พระรามเก้า

4.2. สถานการณ์ผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน

4.2.1 บทเรียนการดำเนินการเพื่อให้ได้ที่ยั่งยืนของกลุ่มแม่ค้าปากหวาน

บทเรียนการดำเนินการเพื่อให้ได้ที่ยั่งยืนของกลุ่มแม่ค้าปากหวาน ภายใต้นโยบายนโยบาย การจัดระเบียบหาบเร่-แผงลอย

ก่อนจะเกิดการรวมตัวกันในรูปแบบการออมทรัพย์ของกลุ่มแม่ค้าปากหวาน สมาชิกของกลุ่มแม่ค้า ประกอบการค้าขาย ณ จุดผ่อนปรนตามนโยบายการจัดระเบียบฯ กรุงเทพมหานคร (ก่อนนโยบายคืนทางเท้าให้ ประชาชนปี 2557) ได้แก่ พุดบาททางเท้าถนนอโศกมนตรี บริเวณหน้าอาคาร จีเอ็มเอ็ม แกรมมี่ และ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ (ประสานมิตร) พุดบาททางเท้าหน้าอาคารไอเอฟซีที ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ และสี่ แยกเพชรบุรี บริเวณรถไฟฟ้าใต้ดินเพชรบุรี โดยจะปรับปรุงร้านเป็นลักษณะเป็นรถพ่วง รถเข็นเคลื่อนที่ได้และ ค้าขายบนแผง จากประสบการณ์การทำงานกับเจ้าหน้าที่เทศกิจเพื่อให้มีที่ยืนค้าขายของสมาชิกกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้า ปากหวานมีบทเรียนดังนี้

การขายที่จุดผ่อนผันจะมีค่าที่ และหากขายที่นอกจุดผ่อนผันต้องเสียค่าปรับ

การประกาศจุดผ่อนผัน และยกเลิกจุดผ่อนผันของกรุงเทพมหานครไม่มีมาตรการแน่นอน ขึ้นอยู่กับการ ประกาศแจ้งของเจ้าหน้าที่เทศกิจ ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นไปตามการร้องเรียนของประชาชนที่สัญจรในพื้นที่ บริเวณนั้น เมื่อมีการประกาศยกเลิกจุดผ่อนผันเจ้าหน้าที่เทศกิจจะมาประกาศแจ้งโดยรถเครื่องเสียง และใบปลิว ล่วงหน้า 15 วัน หากฝ่าฝืนจะมีการจับกุม หรือยึดอุปกรณ์ค้าขาย

นางยุพิน นนทะโคตร เล่าว่า “สมัยเข้าทำงานที่กรุงเทพฯ ใหม่ๆ เริ่มต้นค้าขายด้วยการหาบสัมตำ ตำ มะม่วง ตำกล้วย ตำมะขาม ตำมะยอ ตำลูกยอ หัวปลี สับปะรด และเสียค่าแผงลอยพุดบาทเดือนละ 500 บาท จ่ายที่เขต หาบขายในที่ที่อนุญาตให้ขาย ในพื้นที่ที่เทศกิจมาประกาศติดป้ายอนุญาต และเมื่อจะมีการไล่ที่ไม่ให้ ขาย เทศกิจจะใช้รถเครื่องเสียงประกาศภายใน 15 วันให้หาที่ย้ายใหม่ เพราะเขาจะเคลียร์พื้นที่ แต่เราไม่มีที่ไปเลย ขายที่เดิม เพราะที่ผ่านมาเทศกิจจะใช้รถกระบะมากวาดจับ เราจะหนีทัน เพราะจะมียามคอยเคาะกระป๋องส่ง สัญญาณให้เราหนี แต่วันนั้นเทศกิจใช้วิธีใหม่โดยขี่มอเตอร์ไซด์มาเลยถูกยกขึ้นทั้งหาบเลย บอกให้เราไถ่คืน 800 บาท เราไม่ไถ่คืนเพราะซื้อใหม่แค่ 150 บาท จากนั้นเราไปขายที่คลองตัน แล้วจึงมาเช่าขายที่อโศก แกวชอย ก้องแก้ง (หรือชุมชนอโศก ปัจจุบันได้ย้ายไปแล้วเพราะเจ้าของที่ดินให้ทำคอนโด) ขายได้ถึงเย็น สุดท้าย เทศกิจมาไล่เพราะจะสร้างแอร์พอร์ตลิงก์ เราก็ต้องย้ายไปโดยดี”

จะไปขายที่ไหน ต้องรู้จักสถานที่ก่อน

การเลือกพื้นที่ขายแต่ละครั้ง ผู้ค้าต้องหาข้อมูลก่อนด้วยวิธีการสอบถามจากผู้รู้ ซึ่งก็คือ คนรู้จัก คนที่ขายอยู่ที่นั่น หรือคนข้างบ้าน หรือคนบ้านเดียวกันก่อน เพื่อแนะนำพื้นที่จุดผ่อนปรนหรือที่ขาย จากนั้นต้องทำการสำรวจพื้นที่ว่าบริเวณนั้นมีลูกค้าหรือไม่ มีประเภทอาหารอะไรบ้าง เพื่อผู้ขายจะต้องขายไม่ซ้ำกับร้านค้าอื่นมากเกินไป รวมทั้งสำรวจช่วงเวลาที่สามารถขายได้ เพราะฉะนั้นหากผู้ค้ารู้จักกับผู้ที่มาขายในจุดผ่อนปรนนั่นก่อน ก็จะเป็นประโยชน์สำหรับผู้ค้า คือ จะรู้แน่ว่าจะขายได้ไหน และมีลูกค้าแน่นอน ดัง นายธนา นบประโส (พงษ์) สมาชิกกลุ่มแม่ค้าปากหวานเริ่มขายผลไม้ริมทางเท้าตั้งแต่ปี 2541 ที่ถนนอโศกมนตรี โดยเพื่อนข้างห้องแนะนำพื้นที่และธุรกิจนี้

สำหรับการค้าขายที่จุดผ่อนปรนนี้ ผู้ค้าส่วนใหญ่เป็นผู้ค้าประจำ ซึ่งมีเจ้าหน้าที่เทศกิจคอยดูแล และตรวจสอบว่าได้ “ใบอนุญาตผ่าน” หรือไม่ ใบอนุญาตผ่านนี้เป็นที่รู้จักของผู้ค้าว่าเป็นใบเสร็จที่จ่ายที่เขตประจำทุกเดือน ๆ ละ 500 บาทนั่นเอง เมื่อได้ใบอนุญาตผ่านนี้แล้ว ผู้ค้าก็จะมาติดไว้ที่ร้านของตนเพื่อให้เจ้าหน้าที่เทศกิจทราบ จากประสบการณ์ของนางมณีวรรณ จันทรศิริธู ซึ่งเปลี่ยนอาชีพจากแม่บ้าน มาเป็นแม่ค้าขายขนมหวานเดินเข็นขนมไปขายที่หน้าตึกพรรคเพื่อไทย ถ.เพชรบุรีตัดใหม่ ในวันอังคารและพฤหัสบดี เวลา 10.00 – 13.00 น. ในช่วงเริ่มขายใหม่ เทศกิจเขตห้วยขวางลงมาจอดแล้วมาถามเราว่า “มาได้ยังไง ใครอนุญาต หน้าใหม่หรือ” นางตอบ “ที่เก่าขายไม่ดีเลยมาขายที่นี่” เทศกิจกล่าวต่อว่าจะมีการจัดระเบียบนะ ขายได้แต่ต้องจ่ายให้เทศกิจเดือนละ 500 บาทต้องไปจ่ายที่เขต เรียกว่าจุดผ่อนผัน

นโยบายคืนทางเท้าให้ประชาชน ปี 2557

ในปี พ.ศ. 2557 กรุงเทพมหานครเริ่มใช้มาตรการ “คืนทางเท้าให้ประชาชน” มีการจัดระเบียบพื้นที่การค้าเพื่อความเป็นระเบียบเรียบร้อยและความปลอดภัยของผู้ใช้ทางเท้ามาตรการดังกล่าวได้รับการสนับสนุนจากประชาชนจำนวนมากไม่น้อยที่เผชิญปัญหาการสัญจรและที่ต้องการให้กรุงเทพมหานครมีความเป็นระเบียบเรียบร้อย นโยบายฯ นี้คือ การห้ามมิให้มีการค้าขายหาบเร่แผงลอยบริเวณทางเท้า และไม่มีจุดผ่อนผันบริเวณทางเท้าอีกเลย หากฝ่าฝืนมีโทษปรับ 2,000 บาท หรือทั้งจำทั้งปรับแล้วแต่กรณี “นโยบายคืนทางเท้าให้ประชาชน” ส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน ดังนี้

- ผู้ค้าไม่มีที่ขายสาธารณะ ทำให้ต้องลงทุนค่าที่สูงขึ้น ทำให้มีรายได้ลดลง เช่น ที่ขายตามตลาดนัดต้องเสียค่าที่ก่อน แต่เวลาขายน้อย รายได้ลดลง หนี้เยอะขึ้น
- นโยบายการจัดระเบียบทางเท้า ส่วนหนึ่งเกิดขึ้นเพราะแม่ค้าหาบเร่-แผงลอยขายสกปรกหรือวางร้านกีดกันทางเดินของคนเมือง แต่เป็นเรื่องธรรมดาเพราะร้านอาหารข้างทางต้องมีทั้งต้ม ผัด แกง ทอดก็เพื่อคนเมือง เราทำให้สะอาดขึ้นได้ กลุ่มฯ เห็นด้วยที่ต้องมีการจัดระเบียบ เพื่อให้มีพื้นที่ทางเดิน แต่ไม่ใช่ห้ามขายเลย ต้องมีจุดผ่อนผัน ผ่อนปรน กันเขตที่

ขายให้เป็นสัดส่วน เพื่อดูแลรักษาความสะอาดกัน แต่ควรจัดพื้นที่จุดผ่อนปรนให้แม่ค้าได้มี อาชีพ และบริการคนเมือง

- การจัดระเบียบตามนโยบายของกทม. ตอนนี้ เป็นนโยบายผิดพลาด เพราะกรุงเทพฯ ต้อง อยู่คู่กับร้านค้าแผงลอย เพื่อบริการคนจน และยังเป็นสีสันของคนกรุงเทพฯ อีกด้วย

ข้อสรุปแนวทางแก้ไขจากผลกระทบนโยบายคืนทางทำให้ประชาชนของกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้า ปากหวาน มีดังนี้

“นาง” มณีวรรณ จันท์หิรัญ ขยายขนมหวานที่ฟุตบอลหน้าตึกเพื่อไทย ถนนเพชรบุรี เขตห้วยขวาง

“เมื่อมีนโยบายสั่งมา เทศกิจมายกเลย แต่มีบางรายไม่มีที่ขายก็ยังคงขายบริเวณนั้น เลยร่นไปขายใน ซอย” นางต้องหาที่ขายขนมหวานที่ใหม่ จนกระทั่งมารู้จักสมาชิกกลุ่มแม่ค้าปากหวานจึงชวนมาขายที่สามแยก ปากหวาน หน้าเขตงานก่อสร้างศูนย์การค้าไอวี่ดีซี ตั้งแต่ปี 2558 นับแต่นั้นมา

“พงษ์” นายธนา นบประโสต ขายผลไม้ที่ถนนอโศก หรือสุขุมวิท 70 ข้างอาคารจีเอ็มเอ็มแถมมี

เมื่อประยุทธ์มาเป็นนายกฯ ปีแรก มาแจกใบปลิวช่วงต้นเดือนเมษา ให้เวลา 15 วันให้ย้ายออก พงษ์ต้อง กลับบ้านไปงานศพพ่อ กลับมาหลังสงกรานต์ วันที่ 16 เมษายน 2560 คนของกทม.มาตรวจพื้นที่ (ตั้งข่าว) พื้นที่ เดิมขายไม่ได้แล้วลำบากตั้งแต่ตอนนั้น จากไม่เคยเป็นหนี้ก็ต้องเป็นหนี้ พงษ์ต้องเป็นหนี้ธนาคารจำนวน 40,000 บาทเพื่อมาเช่าที่ขายผลไม้ และรายได้ไม่เพียงพอกับรายจ่าย พงษ์จึงต้องแยกขายกับภรรยา ช่วงแรกเคลื่อนที่ขาย แต่ไม่ค่อยมีลูกค้า จึงมาขายที่หน้าโรงเรียนวัฒนา ซ.สุขุมวิท แต่ถูกร้องเรียน จึงต้องย้ายที่อีกครั้ง สุดท้ายมาขาย หน้าเขตงานก่อสร้างศูนย์การค้าไอวี่ดีซี ตั้งแต่ปี 2557 นับจากนั้น

“เจ๊อะ” นางยุพิน นนทะโคตร ขายข้าวกล่อง ส้มตำไก่ย่าง และผลไม้เคลื่อนที่

จากที่เคยขายส้มตำที่เดียวกับพงษ์ ยุพินเปลี่ยนวิธีการคือ ไม่จอดอยู่กับที่ “เราหลบเข้ามาขายในซอย หน้าโรงพยาบาลพระราม 9 และทำร้านให้เป็นรถพ่วงเคลื่อนที่ขายไปเลย” ที่ประจำของยุพินเปลี่ยนไปเป็น 3 แห่ง ดังนี้ ช่วงเช้าขายไข่เจียว และข้าวกล่องตามสั่งที่โรงพยาบาลพระรามเก้า ช่วงบ่ายขายส้มตำเคลื่อนที่หน้า โรงพยาบาลปิยะเวท และที่ถนนอาร์ซีเอ และให้ลูกสาวขายผลไม้ที่หน้าโรงพยาบาลปิยะเวท

นอกจากแนวทางแก้ปัญหาจากผลกระทบทางนโยบายเพื่อให้ได้ที่ขายที่มั่นคงแล้ว กลุ่มแม่ค้าปากหวาน บางคนยังเลือกพื้นที่ขายในที่ดินเอกชน ซึ่งมีแนวทางให้ได้มาซึ่งพื้นที่ค้าขายดังนี้

“ทิพ” นางสาวพันทิพย์ สุวรรณเสน ขายเครื่องดื่ม และกาแฟโบราณ

ทิพ ขายเครื่องดื่มและกาแฟโบราณเคลื่อนที่ ที่เขตก่อสร้างศูนย์การค้าเดอะไนน์ ในช่วงปี 2554 ที่เลือก ขายที่เขตก่อสร้างได้เพราะ “มีคนรู้จักชวนมาขาย เพราะไม่ต้องยุ่งกับเทศกิจ และมีลูกค้าเยอะ” ขายได้ 2 ปี

ศูนย์การค้าเดอะไนน์สร้างเสร็จ ทิวทัศน์ที่ขายใหม่ด้วยการมองหา (ครน) เขตงานก่อสร้างเช่นเดิม จนมาพบที่ขายที่สามแยกหน้าแคมป์งานก่อสร้างห้างไอวี่ดีซี

“วร” ฐิติกานต์ แก้วใส ขายผัดไทยหอยทอด ที่ตลาดกลางซอย ตรงข้ามศูนย์การค้าไอวี่ดีซี

วรใช้เงินเก็บที่มีลงทุนดัดแปลงรถมอเตอร์ไซด์ทำร้านขายผัดไทยหอยทอดไปขายประจำที่ซอยร้านทะเลบางกอก เสียค่าที่วันจันทร์ 180 บาท วันอังคาร – เสาร์ 200 บาทต่อวัน แต่ช่วงเวลาขายน้อย ตั้งแต่เช้าถึงเที่ยงเท่านั้น แม้จะขายดี แต่รายได้ก็ไม่เป็นที่น่าประทับใจ สุดท้ายวรจึงย้ายมาขายที่สามแยกหน้าเขตก่อสร้างไอวี่ดีซี ในปี 2557

บทเรียนประสบการณ์การทำงานเพื่อให้ได้ที่ขายที่มั่นคงของกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน และชุมชนนิเวศร่วมกับศูนย์การค้าไอวี่ดีซี

ในปี 2559 กลุ่มแม่ค้าหาบเร่ที่มาขายที่สามแยกเขตก่อสร้างศูนย์สรรพสินค้าไอวี่ดีซี จำนวนประมาณ 20 ร้าน ได้พบเจ้าหน้าที่ชุมชนนิเวศเอเชีย ซึ่งเป็นองค์กรพัฒนาเอกชน ที่มีเป้าหมายในการพัฒนาให้เกิดสังคมเอเชียที่มีความตระหนัก เข้มแข็ง และหยั่งรากทางจิตวิญญาณ โดยการสนับสนุนให้มีการออกแบบเพื่อให้ชุมชนเมือง และชุมชนชนบทอยู่ร่วมกับธรรมชาติอย่างกลมกลืนและมีความสุข ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของผู้บริหารบริษัทไอวี่ดีซี คอร์ป จำกัด ที่ต้องการพัฒนาพื้นที่ในย่านพระราม 9 เพื่อที่จะเปลี่ยนพื้นที่เมืองและชุมชนให้เป็นชุมชนนิเวศ ชุมชนนิเวศร่วมกับบริษัทไอวี่ดีซีฯ จึงได้ทำการสำรวจพื้นที่บริเวณชุมชนบ้านเช่าหลังวัดอุทัย และพื้นที่ในรัศมี 3 กิโลเมตร รอบพื้นที่ศูนย์การค้าไอวี่ดีซี และร่วมประชุมกับกลุ่มแม่ค้าเพื่อระดมปัญหา และร่วมกันกำหนดแนวทางแก้ไข ปัญหาที่เกิดขึ้น

ในการประชุมร่วมกันระหว่างชุมชนนิเวศเอเชีย และกลุ่มผู้ค้าหาบเร่แผงลอยบริเวณสามแยกหน้าที่พัก



คนงานก่อสร้างศูนย์การค้าไอวี่ดีซี ผลการประชุมเมื่อวันที่ 1 พฤษภาคม 2559 มีดังนี้

ปัญหาหลัก	แนวทางการหนุนเสริม
ไม่มีที่ค้าขายที่มั่นคง หนี้ในระบบ ไม่มีทักษะเรื่องการจัดการพื้นที่และความสะอาด	จัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์ ศึกษาหาความรู้เรื่องการประกอบการร้านอาหาร สนับสนุนเรื่องการจัดสรรพื้นที่ค้าขาย

หลังจากนั้นกลุ่มแม่ค้าหาบเร่ และชุมชนนิเวศ จึงทำงานร่วมกันในการหนุนเสริมให้เกิดการรวมกลุ่มแก้ไข ปัญหาเรื่องพื้นที่ค้าขาย และยกระดับชีวิตความเป็นอยู่ของกลุ่มแม่ค้า จนกระทั่งนำไปสู่การทำวิจัยท้องถิ่นร่วมกัน โดยชุมชนนิเวศเอเชียได้เข้ามาทำหน้าที่จัดกระบวนการเรียนรู้ให้กับผู้ค้าแผงลอยบริเวณการก่อสร้างห้างไอซ์ดีซี ทั้งในด้านของความสัมพันธ์ในกลุ่ม การพัฒนาความเชื่อมั่นในตนเอง และเชื่อมั่นในกลุ่ม รวมถึงการบริหารจัดการ กลุ่มให้เป็นระบบและมีศักยภาพในการพัฒนาต่อไป และมีการเชื่อมโยงคน 2 กลุ่ม คือ กลุ่มผู้ค้าแผงลอย และ ผู้บริหารของห้างไอซ์ดีซี ให้ความสนใจและเอื้อเฟื้อดูแลกันได้ตามศักยภาพที่ตนเองมี พร้อมกับการมีเป้าหมาย ร่วมกันที่จะพัฒนาชุมชนในย่านพระราม9 ให้น่าอยู่

ผลการจัดระเบียบพื้นที่ค้าขายของกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวานบริเวณรอบศูนย์การค้าไอซ์ดีซี มีดังนี้



แผนผังแสดงจุดขายของกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวานในช่วงการจัดระเบียบพื้นที่ค้าขายร่วมกับห้างไอซ์ดีซี

จุดขายที่ 1 ผู้ค้าหาบเร่แผงลอยทยอยมาขายในพื้นที่ค้าขายเขตงานก่อสร้างศูนย์การค้าไอซ์ดี ตั้งแต่ปี 2557 เนื่องจากมีลูกค้าซึ่งเป็นคนงานก่อสร้างห้างฯ จำนวนมาก ถือเป็นจุดเด่นของพื้นที่

ข้อจำกัดที่เกิดขึ้นในพื้นที่ เนื่องจากผู้ค้าหาบเร่แผงลอยทยอยมาขายในพื้นที่ค้าขายเขตงานก่อสร้าง ศูนย์การค้าโชคชัยจำนวนมาก และไม่มีการจัดระเบียบ ทำให้พื้นที่สกปรก เพราะทิ้งขยะไม่เป็นที่ ทำให้ขยะไปกีดกันทางเดินระบายน้ำ ร้านค้ามีจำนวนมากจนกีดขวางทางจราจรถึง 2 เลน ทำให้ผู้อยู่อาศัยที่คอนโดเข้าออกลำบาก คณะกรรมการลูกบ้านและนิติบุคคลคอนโดจึงร้องเรียนกับบริษัทโชคชัย คอร์ป จำกัด ทำให้เกิดการจัดระเบียบร่วมกับผู้ค้า เป็นผลให้มีการตั้งกฎระเบียบเพื่อให้เกิดความสะอาดแก่ผู้ค้า ลูกค้าที่ให้บริการ และผู้คนสัญจรรอบพื้นที่ เมื่อวันที่ 28 มิถุนายน 2559 มีรายละเอียด ดังนี้

- รักษาความสะอาดบริเวณร้านค้า และทิ้งขยะทิ้งให้เป็นที่
- ห้ามจัดตั้งร้านค้าเป็นการถาวร
- ให้ร้านค้าหันหน้าเข้าถนน
- ให้จัดร้านค้าให้เป็นระเบียบ ไม่จอดซ้อนกัน
- ห้ามวางร้านค้านอกเขตที่กำหนดไว้ให้
- ห้ามวางร้านค้าขวางทางจราจร อันทำให้การสัญจรติดขัด
- ร้านค้าประเภทรถเข็นอาหารและน้ำดื่มให้อยู่ในโซนเดียวกัน และไม่ขายปิดทางเข้าออกของร้านค้ารายอื่น
- ร้านค้าประเภทรถกระบะให้จอดขายถัดไปจากร้านค้ารถเข็น เพื่อให้ไม่ปิดบังร้านค้ารายอื่น

จุดขายที่ 2 บริเวณลานจอดรถบัสห้างโชคชัย



ต่อมาตัวแทนศูนย์การค้าฯ และคอนโด ไปประชุมร่วมกันหาทางออกเรื่องการค้าขายที่ส่งผลกระทบต่อจราจร ผลของการเจรจาเพื่อจัดระเบียบพื้นที่ เป็นผลให้รองประธานศูนย์การค้าโชคชัยได้จัดสรรพื้นที่ชั่วคราวโดยกางเต็นท์ผ้าใบให้ผู้ค้าตรงบริเวณลานโล่ง ซึ่งเตรียมจัดสรรเป็นลานจอดรถบัสบริการนักท่องเที่ยว โดยมีการ

เจรจาให้กลุ่มแม่ค้าย้ายมาขาย จัดระเบียบร้านค้า และดูแลเรื่องความสะอาด ทางกลุ่มแม่ค้าฯ จึงได้ย้ายที่ขายมาที่จุดขายที่สองนี้ เมื่อวันที่ 19 กันยายน 2559 กลุ่มผู้ค้าประจำบริเวณสามแยกก็มาขายในช่วงแรก แม้ว่ารู้สึกกังวล “เพราะที่สามแยกยังขายดีอยู่มีลูกค้าเยอะ แต่ที่ยอมย้ายเพราะกลัวจะไม่ได้ขาย คือ ให้เราขายตรงไหนก็ได้ ขอให้อยู่บริเวณนี้ เพราะลูกค้าเยอะเพราะห้างเร่งปิดงาน เราคิดว่าห้างสนับสนุน เชื่อใจว่าห้างไม่ไล่เรา เพราะถ้าไล่ก็คงไล่ไปแล้ว อีกส่วนเราก็พยายามปรับปรุงตัวเอง เรื่องรสชาติ และความสะอาด จัดเก็บขยะทุกวัน วางถุงดำให้ลูกค้าทิ้งขยะ มีที่นั่งเป็นสัดส่วนให้ลูกค้ากินเป็นสัดส่วน” นางฐิติกานต์

แก้วใส บอกเล่าประสบการณ์ของกลุ่มฯ สถานที่ขายชั่วคราวนี้กลุ่มแม่ค้าฯ อยู่ประมาณ 2 เดือนก็ต้องย้ายออก เพราะทางศูนย์การค้าฯ ต้องทำการก่อสร้างลานจอดรถบัส

จุดขายที่ 3 บริเวณทางเข้าลานจอดรถห้างไอวี่ดีซี

การจัดพื้นที่ชั่วคราวครั้งที่ 2 เกิดเพราะทางห้างไอวี่ดีซีต้องสร้างลานจอดรถบริเวณจุดขายที่ 2 ในช่วงแรกทางตัวแทนห้างไอวี่ดีซี ฝ่ายสถานที่ไอวี่ดีซี เสนอให้ขายที่ชั้นใต้ดินห้างแต่ห้ามใช้เตาแก๊ส ทางกลุ่มฯ ไม่



สามารถยอมรับเงื่อนไขนี้ เนื่องจากไม่มีพื้นที่ประกอบอาหาร จึงขอเจรจาให้ทางห้างฯ จัดสรรพื้นที่ชั่วคราวที่ใหม่ ทางห้างฯ จึงจัดสรรพื้นที่เป็นบริเวณทางเข้าลานจอดรถห้างไอวี่ดีซี

ข้อจำกัดของพื้นที่จุดขายที่ 3 นี้ คือ สถานที่ใหม่อยู่ไกลจากกลุ่มลูกค้าไปอีก และเป็นพื้นที่เป็นที่ลาดเอียง ทางกลุ่มจึงมีการวางแผนเรื่อง

การจัดการสถานที่โดยการวางเตนท์เรียงยาว และนำเสนอแผนกับฝ่ายจัดการสถานที่ ทางกลุ่มจึงทำการย้ายที่ขายวันที่ 29 พฤศจิกายน 2559 ผลการจัดระเบียบพื้นที่ครั้งนี้ปรากฏว่า สถานที่ชั่วคราวแห่งที่สองนี้ขายดีมาก สมาชิกบางคนปลดหนี้จนครบได้หมด เพราะลูกค้ามาก ส่วนใหญ่เป็นผู้รับเหมามาตามหาร้านค้าและบอกต่อ อีกทั้งศูนย์การค้าเร่งปิดงาน อีกสาเหตุที่ขายดี เพราะขายได้ทั้งวันด้วยแสงไฟของห้าง กลุ่มฯ อยู่สถานที่ชั่วคราวนี้ได้ประมาณ 1 เดือนก็ต้องย้ายอีก เพราะศูนย์การค้าฯ จะเปิดบริการ

จุดขายที่ 4 บริเวณตรงข้ามลานจอดรถห้างไอวี่ดีซี เมื่อวันที่ 16 ธันวาคม 2559



จุดขายที่ 4 และเป็นพื้นที่ขาย ณ ปัจจุบัน คือพื้นที่สาธารณะ ซึ่งเป็นพื้นที่ภาวะจำยอมเพื่อเป็นทางเข้าออกสาธารณะ และติดถนนจตุรทิศ สาเหตุของการย้ายมาจุดขายที่ 4 คือ ห้างไอวี่ดีซีกำลังจะเปิดใหม่ และพื้นที่นี้เป็นพื้นที่สาธารณะประโยชน์ เมื่อวางแผนค้าขายแล้วไม่รบกวนเส้นทางจราจร

ช่วงแรกที่มาขายที่ใหม่ยอดขายตก เพราะว่าฝั่งสามแยกยังขายได้ และมีสมาชิกคนหนึ่งลาออกไปขายที่สามแยก แต่สุดท้ายลูกค้าเก่าก็ตามมา และบอกต่อรวมทั้งได้ลูกค้าใหม่ที่เป็นพนักงานของห้างไอวี่ดีซี สาเหตุที่ทำให้มีลูกค้า เพราะว่าอาหารรสชาติอร่อย ราคาถูกและให้ปริมาณมาก

ปัญหาและข้อจำกัดของนโยบายของศูนย์การค้าไอวี่ดีซีที่มีผลกระทบต่อสถานการณ์การค้าขายของกลุ่มแม่ค้า

1.1) การปรับเปลี่ยนผู้บริหารบริษัทไอวี่ดีซี คอร์ปอเรชั่น

ในเดือนมีนาคม 2561 คณะกรรมการบริหารบริษัทไอวี่ดีซี คอร์ปอเรชั่น มีการปรับเปลี่ยนผู้บริหาร ซึ่งทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงนโยบายสำคัญที่กระทบต่อกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน คือ การยกเลิกการสนับสนุนนโยบายศูนย์อาหารพนักงานห้างสรรพสินค้าไอวี่ดีซี

1.2) การปรับลดพนักงานของศูนย์การค้าไอวี่ดีซี

ในเดือนเดียวกัน การปรับลดพนักงานทำความสะอาดและพนักงานรักษาความปลอดภัย ทำให้ฐานกลุ่มลูกค้าเดิมลดลง และกลุ่มลูกค้าใหม่ไม่รู้จักสถานที่ค้าขายของกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน

4.2.2 ความเชี่ยวชาญของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน

ความเชี่ยวชาญของนักวิจัยกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าส่วนใหญ่เกิดจากการสั่งสมประสบการณ์ อันมาจากการถ่ายทอดจากครอบครัว การถ่ายทอดจากการทำงาน การเรียนรู้ด้วยตนเอง เป็นต้น อันมีรายละเอียดดังนี้

ตารางสรุปความเชี่ยวชาญของกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน

ชื่อ-นามสกุล	ความเชี่ยวชาญ	จุดแข็ง	จุดอ่อน
1. นางยุพิน นันทะโคตร	การทำอาหารไทย และอาหารอีสาน ฝึกฝนจากประสบการณ์ทำอาหารให้ คณะหมอลำของครอบครัว การร้องหมอลำ หมอยาตำรับพื้นบ้าน	ชอบช่วยเหลือคน มีอัธยาศัยดี รักการบริการ	ชี้แจงสาร โดน หลอกลวง
2. น.ส. นาดลดา มณีวงศ์	ทำงานแคชเชียร์ ทำบัญชีแบบง่าย ทำงานคอมพิวเตอร์ได้ โปรแกรมเอ็กเซล ได้ ฝึกฝนจากเป็นพนักงานแคชเชียร์ที่ ปั้มน้ำมัน ขายลูกชิ้น หมูปิ้ง น้ำพริก ข้าวเหนียว	ขยัน สู้ชีวิต อดทน รู้จักแบ่งรับแบ่งสู้	ไม่กล้าปฏิเสธ ขึ้นน้อยใจ
3. นางอภิษฎา อยู่เย็น	ผู้ช่วยพยาบาล ทำน้ำสกัดเพื่อสุขภาพอย่างมืออาชีพ ทำแซนวิชเพื่อสุขภาพ	ขยันทำมาหากิน ประหยัด เข้มแข็งนักสู้	โกรธง่าย แต่หาย เร็ว ชี้แจงจุดจุดใจร้อน

	ทำข้าวมันไก่	อดทน	ซึ้ง ใจอ่อน
4. นายประเสริฐ อยู่เย็น	เข้ารับบริการสาธารณะ ขายของช่วยภรรยา	เก็บอารมณ์ ช่มใจ อดทนไม่ใช้ความ รุนแรง ประหยัด ใจดี มีน้ำใจ ช่วยเหลือครอบครัว ไม่ดื่มเหล้าเมามาย ไม่สูบบุหรี่	อารมณ์ร้อน
5. นายธนา นบประโสด	การคัดเลือกผลไม่ว่าสดหรือไม่ ใช้วิธีการ สังเกต การฟังเสียง การจัดเก็บผลไม้ให้ดูสด ไม่ดำ ไม่ เสียก่อนการขาย ฝึกฝนมานาน 20 ปี ช่างไม้ สามารถสร้างบ้านได้ โดยเรียน จากพ่อ ขับรถได้	อดทนสูง ใจเย็น ชอบช่วยเหลือ ไม่ชอบการทะเลาะ กัน เน้นเจรจา	ใจอ่อนให้เพื่อน ยืมเงินง่าย (เพื่อนยืมมักไม่ ค่อยคืน)
6. นางบรรจง วันดี	ทำอาหารอีสานได้ ฝึกฝนมาจาก ครอบครัว ทำเสื้อจากต้นฝ้าย (คล้ายต้นกก) ได้ เพราะแม่สอนให้ทำเสื้อเองตั้งแต่เด็ก	อึดยาคัยดี ยิ้มแย้มให้ลูกค้า เสมอ ประหยัด อดทน รักสงบ ไม่ชอบ ทะเลาะ	เก็บความรู้สึก ตัวเอง ไม่กล้าพูด
7. นางมณีวรรณ จันทร หิรัญ	ทำขนมไทย เพราะได้ไปเรียนกับครูขนม ไทย ทำอาหารไทย ฝึกฝนมาจากการทำอาชีพ แม่บ้าน	เอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ รักครอบครัว มองโลกในแง่ดี	ขี้ลืม ผัดวันประกันพรุ่ง (ไม่เป็นไร เดี่ยว ค่อยทำ)
8. นางฐิติกานต์ แก้วใส	ทำอาหารได้หลายอย่างทั้งอาหารไทย จีน อีสาน ผลจากการสั่งสม ประสบการณ์ไปเรียนกับผู้รู้และการซื้อ สูตร เช่น ส้มตำไก่ย่างวิเชียรบุรี ผัดไทย	อึดยาคัยดี พูดจาโน้มน้าวเก่ง ชอบช่วยเหลือ เอื้อเฟื้อเผื่อแผ่	ซึ้ง ขี้น้อยใจ โกรธง่าย

	ห้อยทอด ท็อปซูปเปอร์มาร์เก็ต ทำบัญชี ขับรถ 6 ล้อ	รักพวกพ้อง ขยัน ว่องไว	
9. น.ส.พันธุ์ทิพย์ สุวรรณ สน	ชงชา กาแฟ น้ำหวานแบบมืออาชีพ เพราะได้ไปเรียนวิธีการทำกาแฟโบราณ	มองโลกในแง่ดี ช่วยเหลือผู้อื่น เข้ากับคนง่าย รับผิดชอบไม่ทำให้ คนอื่นเดือดร้อน ไม่เห็นแต่ประโยชน์ ส่วนตัว	ไม่ค่อยใส่ใจใน รายละเอียด ขี้ลืม
10. นายวิรัตน์ พงษ์สนิท	ดำส้ม ดำได้ทุกชนิด เรียนรู้จาก ประสบการณ์	มีวาทศิลป์ เอาใจใส่ ลูกค้า	แต่งตัวไม่ค่อย เรียบร้อย นึกดื่ม
11. นายศิลปะชัย ทาวะ รัมย์	ทำอาหารได้ทุกชนิด โดยเฉพาะอาหาร อีสาน เพราะใจรัก เรียนรู้จากการทำงาน ร้านอาหารมานานหลายปี วาดรูปเก่ง	ใจเย็น ละเอียดอ่อน นัก ประดิษฐ์	มีหนี้สินเยอะ
12. นายธนเดช แนนอุดร	ขายลูกชิ้นทอดมานานเกือบ 20 ปี ช่างซ่อม	ขยัน อดทน	ชอบเล่นหวย ชอบดื่ม
13. น.ส.บุญญนันท์ ปิ่นสา	มีประสบการณ์เป็นนักขายสินค้าหลาย ประเภท ตั้งแต่สิ่งค่านำเข้าจากประเทศ มาเลเซีย จนกระทั่งย้ายมาที่ห้างโลว์ดีซี จึงมองเห็นช่องทางการขายน้ำกาแฟชา โบราณ	รักอิสระ รักการ ขาย ซื่อสัตย์ ไม่คด โกง ตรงไปตรงมา	มีหนี้สินเยอะ พูดจาโผงผาง

ความเชี่ยวชาญของผู้ประกอบการเหล่านี้ นำไปใช้ในการสร้างกฎเกณฑ์เรื่องความหลากหลายของ
ประเภทอาหารที่จะนำไปขาย โดยคำนึงถึงความเชี่ยวชาญของสมาชิกก่อนเป็นอันดับแรก และพยายามเลือก
ประเภทอาหารที่ขายไม่ตรงกัน เพื่อลดการแข่งขันกันเอง และสร้างความสามัคคีในหมู่สมาชิกออมทรัพย์แม่ค้า
ปากหวาน

4.2.3 สถานการณ์ภายนอกที่เกี่ยวข้องกับอาชีพแม่ค้า

1) การทำงานร่วมกับสำนักเทศกิจ และสำนักสุขภาพและสิ่งแวดล้อม

ด้วยบทบาทของเทศกิจที่ต้องดูแลพื้นที่สาธารณะประโยชน์ของกรุงเทพฯ กลุ่มฯ พร้อมให้ความร่วมมือในฐานะผู้ดูแลพื้นที่ร่วมกับเทศกิจ ดังนี้ ดูแลความสะอาด และตักเตือนให้เกิดพื้นที่สร้างสรรค์ จากความรู้ที่เกิดจากงานวิจัย เช่น การทำบ่อดักไขมัน การทำน้ำหมักชีวภาพจากขยะอินทรีย์ การทำปุ๋ยหมักจากเศษอาหาร การทำงานกับสำนักสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ กลุ่มฯ ใช้งานวิจัยในการยกระดับคุณภาพการประกอบการอาหาร โดยจะเชิญผู้ที่เกี่ยวข้องในสำนักเยี่ยมชมผลงานต่อไป

2) การสื่อสารสาธารณะ

จากการทบทวนเอกสารเกี่ยวกับการใช้เทคโนโลยีในการสื่อสาร กลุ่มจะสร้างพื้นที่สื่อสารสาธารณะบนเครือข่ายโซเชียลเน็ตเวิร์กบนเฟซบุ๊ก เพราะผู้ใช้งานสามารถสร้างเนื้อหาในการสื่อสารได้เอง และในสังคมออนไลน์ได้มีการเข้าถึงข้อมูลข่าวสารต่าง ๆ จากการแชร์ (Shared) ข้อมูลกัน ผ่านรูปภาพ ข้อความตัวอักษร หรือ วิดีโอ เพื่อให้ผู้ใช้ที่เราเชื่อมต่อกัน หรือเป็นเพื่อนกันในเฟซบุ๊ก สามารถเห็นเรื่องราวที่แชร์ผ่านหน้าข่าว (News Feed) ที่อัปเดตเรื่องราวจากผู้ใช้งานและหน้าคนที่ติดตามเฟซบุ๊กอยู่ตลอดเวลา และถ้าหากผู้ใช้ได้พบเห็นและสนใจเรื่องราว นั้น ก็จะมีการกดถูกใจ (Like) แสดงความคิดเห็น (Comment) หรือทำการแชร์ต่อไป

4.3 การประกอบการร้านอาหารรายย่อยของกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน

4.3.1. ระบบการผลิตของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน

1) สำรวจแหล่งซื้อวัตถุดิบของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน

นักวิจัย คัดเลือกตลาดซื้อแหล่งวัตถุดิบที่ต้องการสำรวจ 5 แห่ง ที่อยู่ใกล้สถานที่ค้าขายและใช้บริการ มีดังนี้ ตลาดคลองเตย ตลาดมักกะสัน ตลาดคลองตัน ตลาดสี่มุมเมือง และศูนย์การค้าแมคโคร โดยกำหนดหัวข้อในการสำรวจดังนี้

- ระยะทาง/วิธีการไปตลาด/ค่าใช้จ่ายในการไป/ความสะดวก/ความถี่ในการไป
- รายการสินค้าที่ต้องการซื้อมีอะไรบ้าง และครบถ้วนตามความต้องการหรือไม่อย่างไร
- ราคาแต่ละรายการต่อหน่วยเหมาะสมหรือไม่
- ความสดของสินค้าเป็นอย่างไร
- ความสะอาดของสินค้าเป็นอย่างไร

ผลสำรวจแหล่งซื้อวัตถุดิบของกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน มีดังนี้

ตารางเปรียบเทียบราคาแหล่งวัตถุดิบที่กลุ่มแม่ค้าปากหวานใช้บริการ

รายการวัตถุดิบ	ราคาต่อหน่วย (บาท) ตามตลาดที่สำรวจ				
	ตลาดคลองเตย	ตลาดมักกะสัน	ตลาดคลองตัน	ตลาดสี่มุมเมือง	แม่คโคร
ประเภทเครื่องปรุง					
ผงชูรส	104/ 1 กิโล	116/ 1 ก.ก.	120 / 1 ก.ก.	87/ 1 ก.ก.	87/ 1 ก.ก.
รสดี	95 / 1 ก.ก.	120 / 1 กิโล	114 /1 กิโล	105 / 1 กิโล	100 / 1 กิโล
น้ำตาล	25/ 1 กิโล	27/ 1 กิโล	30/ 1 กิโล	28/ 1 กิโล	23.5/ 1 กิโล
ซอสพริก	35/ขวด	37/ขวด	35/ขวด	-	26/ขวด
ซอสมะเขือเทศ	35/ขวด	37/ขวด	45/ขวด	-	32/ขวด
น้ำจิ้มไก่	30/ถุง	-	30/ถุง	-	30/ถุง
น้ำปลา	15/ขวด (ไส้ตันผสม) 30/ขวด (ทิพรส)	30/ขวด (ทิพรส)	30/ขวด (ทิพรส)	-	14.5/ขวด (ไส้ตันผสม) 25/ขวด (ทิพรส)
ซีอิ๊วดำ	30/ขวด	30/ขวด	30/ขวด	-	26/ขวด
ซอสฝาเขียว	45/ขวด	48/ขวด	35/ขวด	31/ขวด	40/ขวด
เกลือ	10/มัด	12/มัด	20/มัด	-	6 /มัด
น้ำมันหอย	45/แกลลอน	60/แกลลอน	60/แกลลอน	-	46/ แกลลอน
แม็กกี้	35/ ขวด	-	35/ ขวด	-	32/ขวด
น้ำส้มสายชู 5%	15/ขวด	15/ขวด	15/ขวด	-	23/ ขวด
น้ำมันงา	20/ขวด	-	25/ขวด	-	17/ขวด
น้ำกระเทียมดอง	10/ขวด	12/ขวด	15/ขวด	-	40/ ขวด
กะปิ	10/กระปุก	-	15/กระปุก	55/ กิโล	-
ผงพะโล้	5/ ถุง	4/ ถุง(ซื้อทั้งแผง)	8/ ถุง	8/ ถุง	9.16/ถุง
กระเทียมเจียว	20/ถุง	-	20/ถุง	-	-
ปลาร้า	35/1 กิโล	60/1 กิโล(มีขึ้นปลา)	40/1 กิโล	45/1 กิโล	-
พริกแกง	70/1 กิโล	120/1 กิโล	80/1 กิโล	65/1 กิโล	115/1 กิโล
พริกแห้ง	120/1 กิโล	160/1 กิโล	140/1 กิโล	88/1 กิโล	200/1 กิโล
พริกป่น	80/1 กิโล	160/1 กิโล	80/1 กิโล	-	152/1 กิโล

ข้าวคั่ว	100/1 กิโล	-	80/1 กิโล	-	-
ถั่วคั่ว	90/1 กิโล	-	120/1 กิโล	-	89/1 กิโล
รายการวัตถุดิบ	ราคาต่อหน่วย (บาท) ตามตลาดที่สำรวจ				
	ตลาดคลองเตย	ตลาดมักกะสัน	ตลาดคลองตัน	ตลาดสี่มุมเมือง	แม่คโคร
ประเภทของแห้ง					
ข้าวสารหอมมะลิ	25/1 กิโล	37/1 กิโล	25/1 กิโล	47.5/1 กิโล	33/1 กิโล
ข้าวเสาไห้	20/1 กิโล	30/1 กิโล	20/1 กิโล	-	14.8/1 กิโล
ข้าวเหนียว	25/1 กิโล	35/1 กิโล	30/1 กิโล	-	33/1 กิโล
น้ำมัน	35/ลิตร	45/ลิตร	42/ลิตร	26/ขึ้น	42/ลิตร
ไข่	82/แผง	100/แผง	80/แผง		71/แผง
กุ้งแห้ง	20/ขีด	-	20/ขีด	-	-
เส้นใหญ่	22/ กิโล	30/ กิโล	30/ กิโล	22/ กิโล	25/ กิโล
เส้นเล็ก	22/ กิโล	30/ กิโล	30/ กิโล	22/ กิโล	30/ กิโล
เส้นหมี่	25/ กิโล	28/ กิโล	30/ กิโล	-	30/ กิโล
บะหมี่	30/ กิโล	28/ กิโล	30/ กิโล	40/ กิโล	30/ กิโล
กวยจั๊บ	35/ กิโล		32/ กิโล	28/ กิโล	
มาม่า	50/แพ็ค		50/แพ็ค	152.5/แพ็ค	190/ 40 ห่อ
เกล็ดขนมปัง	50/กิโล		70/ กิโล		80/ กิโล
แป้งทอดกรอบ	35/ ถุง	35/ ถุง	35/ ถุง		39/ ถุง
นมข้นจืด	-	-	-	-	44/ มิลลิลิตร
นมข้นหวาน	18/กระป๋อง		22.5 / กระป๋อง		45.5/ กิโล
ครีมเทียม(คอฟฟี่เมต)	120/ 900 กรัม		124/ 900กรัม		68/ กิโล
กาแฟ	190/ กล่อง		195/กล่อง		205/กล่อง
ชาเขียว	55/ 200 กรัม		55/ 200 กรัม		62/ 200 กรัม
ชาแดง	55/ 200 กรัม		55/ 200 กรัม		55/ 200 กรัม
โกโก้	130/ 500 กรัม		120/ 500 กรัม		128/ 500 กรัม
โอวัลติน	135/ 1000 กรัม		125 / 600		115/750 กรัม

			กรัม		
ไมโล	110/ 1000 กรัม		135 / 600 กรัม		156/ 1000 กรัม
ชาเนสที	165/ 85 กรัม		170/ 85 กรัม		165/ 85 กรัม
น้ำแดง	40/ ขวด		37/ ขวด		36/ ขวด
น้ำเขียว	40/ ขวด		37/ ขวด		36/ ขวด
โซดา	10/ ขวด		9/ ขวด		6.87/ ขวด
บ้วยดอง			70/ กระปุก		65/ กระปุก
รายการวัตถุดิบ	ราคาต่อหน่วย (บาท) ตามตลาดที่สำรวจ				
	ตลาดคลองเตย	ตลาดมักกะสัน	ตลาดคลองตัน	ตลาดสี่มุม เมือง	แม็คโคร
ประเภทของเนื้อสัตว์					
หมูชั้น	65/ 1 กิโล	130/ 1 กิโล	130/ 1 กิโล	100/ 1 กิโล	112/ 1 กิโล
หมูปด	50/ 1 กิโล	120/ 1 กิโล	120/ 1 กิโล	100/ 1 กิโล	99/ 1 กิโล
หมูสามชั้น	70/ 1 กิโล	140/ 1 กิโล	140/ 1 กิโล	120/ 1 กิโล	110/ 1 กิโล
ไก่ชั้น	55/ 1 กิโล	75/ 1 กิโล/ 1 กิโล	90/ 1 กิโล	60/ 1 กิโล	75/ 1 กิโล
ไก่สับ	35/ 1 กิโล	70/ 1 กิโล	80/ 1 กิโล	50/ 1 กิโล	71/ 1 กิโล
สันในไก่	65/ 1 กิโล	75/ 1 กิโล	90/ 1 กิโล	115/ 1 กิโล	75/ 1 กิโล
ปีกบนไก่	70/ 1 กิโล	75/ 1 กิโล	90/ 1 กิโล	75/ 1 กิโล	65/ 1 กิโล
ปลานิล	50/ 1 กิโล	60/ 1 กิโล	100/ 1 กิโล	62.5/ 1 กิโล	45/ 1 กิโล
ปลาดุก	55/ 1 กิโล	90/ 1 กิโล	80/ 1 กิโล	62.5/ 1 กิโล	55/ 1 กิโล
กุ้ง	160/ 1 กิโล	300/ 1 กิโล	200/ 1 กิโล	147.5/ 1 กิโล	195/ 1 กิโล
ปลาหมึก	100/ 1 กิโล	120/ 1 กิโล	200/ 1 กิโล	310/ 1 กิโล	299/ 1 กิโล
เครื่องในไก่	50/ 1 กิโล	80/ 1 กิโล	100/ 1 กิโล	80/ 1 กิโล	-
เนื้อวัว	180/ 1 กิโล	230/ 1 กิโล	250/ 1 กิโล	230/ 1 กิโล	270/ 1 กิโล
ปลาทุ	20/ แพ็ค	50/ แพ็ค	35/ แพ็ค	29/ แพ็ค	52/ แพ็ค
เครื่องในหมู	35/ 1 กิโล	70/ 1 กิโล	110/ 1 กิโล	-	-
ไก่แก่	60/ 1 กิโล	-	80/ 1 กิโล	60/ 1 กิโล	-
กุ้งเชียง	100/ 1 กิโล	-	180/ 1 กิโล	-	-
หมูยอ	70/ 1 กิโล	-	102/ 1 กิโล	-	-

ลูกชิ้นหมู	60/ 1 กิโล	100/ 1 กิโล	80/ 1 กิโล	-	-
ลูกชิ้นเนื้อ	60/ 1 กิโล	180/ 1 กิโล	130/ 1 กิโล	-	-
ลูกชิ้นปลา	60/ 1 กิโล	80/ 1 กิโล	60/ 1 กิโล	-	-
ฮอตดอก	70/ 1 กิโล	60/ 1 กิโล	70/ 1 กิโล	-	-
รมควัน	70/ 1 กิโล	80/ 1 กิโล	80/ 1 กิโล	-	-
ไก่จ้อ	70/ 1 กิโล	-	70/ 1 กิโล	-	-
ลูกชิ้นปลาหมึก	65/ 1 กิโล	70/ 1 กิโล	65/ 1 กิโล	-	-
หมูกระเทียม แผ่น	35/ แพ็ค	-	30/ แพ็ค	-	-
รายการวัตถุดิบ	ราคาต่อหน่วย(บาท) ตามตลาดที่สำรวจ				
	ตลาดคลองเตย	ตลาดมักกะสัน	ตลาดคลองตัน	ตลาดสี่มุม เมือง	แม่คโคร
ประเภทของผัก					
มะนาว	1/ ลูก	2/ ลูก	3/ ลูก	-	1.5/ลูก
มะละกอ	10/ 1 กิโล	15/ 1 กิโล	10/ 1 กิโล	6.5/ 1 กิโล	13/ 1 กิโล
กระเทียมสด	55/ 1 กิโล	100/ 1 กิโล	80/ 1 กิโล	52/ 1 กิโล	55/ 1 กิโล
พริกแดง	100/ 1 กิโล	100/ 1 กิโล	100/ 1 กิโล	60/ 1 กิโล	89/ 1 กิโล
พริกเขียว	50/ 1 กิโล	80/ 1 กิโล	70/ 1 กิโล	35/ 1 กิโล	79/ 1 กิโล
คะน้า	25/ 1 กิโล	50/ 1 กิโล	50/ 1 กิโล	30/ 1 กิโล	49/ 1 กิโล
ถั่วงอก	20/ 1 กิโล	30/ 1 กิโล	20/ 1 กิโล	20/ 1 กิโล	25
ถััฝักยาว	20/ 1 กิโล	40/ 1 กิโล	50/ 1 กิโล	28/ 1 กิโล	55/ 1 กิโล
กะหล่ำปลี	20/ 1 กิโล	30/ 1 กิโล	40/ 1 กิโล	25/ 1 กิโล	21/ 1 กิโล
มะเขือเทศ	30/ 1 กิโล	40/ 1 กิโล	40/ 1 กิโล	35/ 1 กิโล	33/ 1 กิโล
แตงกวา	25/ 1 กิโล	25/ 1 กิโล	35/ 1 กิโล	6.5/ 1 กิโล	19/ 1 กิโล
ใบมะกรูด	5/มัด	20/มัด	10/มัด	5/มัด	6.5/มัด
ตะไคร้	10/มัด	20	10		16/1กิโล
กระชาย	100/1กิโล	80/1กิโล	100/1กิโล	45/1กิโล	45/1กิโล
บ๊องโคลี	55/1กิโล		70/1กิโล	50/1กิโล	65/1กิโล
ดอกกะหล่ำ	50/1กิโล		70/1กิโล	60/1กิโล	70/1กิโล
แครอท	50/1กิโล	40/1กิโล	25/1กิโล	22/1กิโล	23/1กิโล
สะตอ	200/ 1 กิโล		13/ ฝัก	8/ ฝัก	

กะทิ	60/ 1 กิโล	100/ 1 กิโล	80/ 1 กิโล	55/ 1 กิโล	65/ 1 กิโล
ต้นหอม	35/ 1 กิโล	50/ 1 กิโล	35/ 1 กิโล	50/ 1 กิโล	59/ 1 กิโล
ผักชี	200/ 1 กิโล	100/ 1 กิโล	200/ 1 กิโล	190/ 1 กิโล	200/ 1 กิโล
ขึ้นฉ่าย	150/ 1 กิโล	150/ 1 กิโล	80/ 1 กิโล		139/ 1 กิโล
สาระแหน่	100/ 1 กิโล		50/ 1 กิโล	110/ 1 กิโล	
ผักชีฝรั่ง	50/ 1 กิโล		24/ 1 กิโล	35/ 1 กิโล	55/ 1 กิโล
ใบแมงลัก	30/ 1 กิโล	80/ 1 กิโล	30/ 1 กิโล	20/ 1 กิโล	59/ 1 กิโล
ใบหญ้านาง	10/มัด		10/มัด	30/ 1 กิโล	-
ชะอม	70/ 1 กิโล		50/ 1 กิโล		109/ 1 กิโล
ผักชีลาว	10/มัด	10/มัด	10/มัด	60/ 1 กิโล	50/ 1 กิโล
เห็ดหูหนู	70/ 1 กิโล		40/ 1 กิโล	50/ 1 กิโล	
ขิง	80/ 1 กิโล		30/ 1 กิโล	55/ 1 กิโล	75/ 1 กิโล
บวบ	20/ 1 กิโล		25/ 1 กิโล	14/ 1 กิโล	14/ 1 กิโล
มะเขือยาว	25/ 1 กิโล		30/ 1 กิโล	16/ 1 กิโล	31/ 1 กิโล
หน่อไม้	40/ 1 กิโล		50/ 1 กิโล	45/ 1 กิโล	79/ 1 กิโล
กระเพรา	70/ 1 กิโล	100/ 1 กิโล	30/ 1 กิโล	20/ 1 กิโล	38/ 1 กิโล
โหระพา	50/ 1 กิโล	100/ 1 กิโล	25/ 1 กิโล	20/ 1 กิโล	38/ 1 กิโล
ผักบุ้งไทย	60/ มัด		25/ 1 กิโล	50/มัด	25/ 1 กิโล
ฟักทอง	35/ 1 กิโล		30/ 1 กิโล		29/ 1 กิโล
แฟง	20/ 1 กิโล		30/ 1 กิโล	6.5/ 1 กิโล	14/ 1 กิโล
รายการวัตถุดิบ	ราคาต่อหน่วย(บาท) ตามตลาดที่สำรวจ				
	ตลาดคลองเตย	ตลาดมักกะสัน	ตลาดคลองตัน	ตลาดสี่มุมเมือง	แม็คโคร
ประเภทของน้ำ					
โค้ก	155/ลัง	-	-	-	150/ลัง
بيبซี	254/แพ็ค	-	-	-	244/แพ็ค
น้ำอัดลมแดง	130/แพ็ค	-	-	-	127/แพ็ค
น้ำอัดลมเขียว	130/แพ็ค	-	-	-	127/แพ็ค
เอมร้อย	435/ แพ็ค 50 ขวด	-	-	-	430/ แพ็ค
เล็กตาซอย	290/แพ็ค	-	-	-	288/แพ็ค

ไวตามิล	275/แพ็ค	-	-	-	272/แพ็ค
สปอนเซอร์	205/แพ็ค	-	-	-	199/แพ็ค
น้ำเปล่า	60/แพ็ค	-	-	-	49/แพ็ค
โออิชิ	305/แพ็ค	-	-	-	300/แพ็ค
รายการวัตถุดิบ	ราคาต่อหน่วย(บาท) ตามตลาดที่สำรวจ				
	ตลาดคลองเตย	ตลาดมักกะสัน	ตลาดคลองตัน	ตลาดสี่มุมเมือง	แม่คโคร
ประเภทผลไม้					
แตงโม(กินรี)	50/ลูก	-	-	50/ลูก	
สับปะรด	10/ลูก	-	50/ลูก	20/ลูก	32/ลูก
ฝรั่ง	25/ 1 กิโล	-	30/ 1 กิโล	18/ 1 กิโล	-
แคนตาลูป	30/ 1 กิโล	-	35/ 1 กิโล	39 / 1 กิโล	59/ 1 กิโล
แก้วมังกร	30/ 1 กิโล	-	30/ 1 กิโล	30/ 1 กิโล	59/ 1 กิโล
มะม่วงเปรี้ยว	25/ 1 กิโล	-	35/ 1 กิโล	26/ 1 กิโล	45/ 1 กิโล
มะม่วงมัน	30/ 1 กิโล	-	25/ 1 กิโล	30/ 1 กิโล	69/ 1 กิโล
องุ่นแดง	50/ 1 กิโล	-	55/ 1 กิโล	50/ 1 กิโล	-
มะยมแดง	30/ 1 กิโล	-	30/ 1 กิโล	40/ 1 กิโล	-
แอปเปิ้ล	300/กล่อง	-	370/กล่อง	320/กล่อง	-
ฝรั่งแช่บ๊วย	35/ถุง	-	30/ถุง	30/ กิโล	-
รายการวัตถุดิบ	ราคาต่อหน่วย(บาท) ตามตลาดที่สำรวจ				
	ตลาดคลองเตย	ตลาดมักกะสัน	ตลาดคลองตัน	ตลาดสี่มุมเมือง	แม่คโคร
ประเภทของอุปกรณ์					
ถุงร้อน 6x9	38/ครึ่งโล	45/ครึ่งโล	45/ครึ่งโล	-	40/ครึ่งโล
ถุงร้อน 7x11	38/ครึ่งโล	45/ครึ่งโล	45/ครึ่งโล	-	40/ครึ่งโล
ถุงร้อน 5x8	38/ครึ่งโล	45/ครึ่งโล	45/ครึ่งโล	-	42.25/ครึ่งโล
ถุงร้อน 3x5	20/ครึ่งโล	45/ครึ่งโล	20/ครึ่งโล	-	15/ครึ่งโล
ถุงร้อน 5x10	7/ แพ็ค	-	3.75/แพ็ค	-	
ถุงหิ้ว 9x18	40/ แพ็ค	45/ แพ็ค	45/ แพ็ค	-	45/ แพ็ค
ถุงหิ้ว 5x15	-	-	45/ แพ็ค	-	-
ถุงหิ้ว 6x14	40/ แพ็ค	-	45/ แพ็ค	-	43/ แพ็ค

ตะเกียบ	0.35/ คู่	0.5/ คู่	0.35/ คู่	-	0.35/ คู่
ไม้เสียบเบอร์ 7,8	20/แพ็ค	-	20/แพ็ค	-	25/แพ็ค
ซ้อนพลาสติก	0.2/ชิ้น	-	0.25/ชิ้น	-	0.29 / ชิ้น
กล่องโฟม 501	120/100 ชิ้น	-	120/100 ชิ้น	-	
ยางรัด	60/ 1 กิโล	80/ 1 กิโล	80/ 1 กิโล	-	150/ 1 กิโล
หลอด	20/ 200 เส้น	-		-	29/ 200 เส้น
แก้วพลาสติก ขนาดกลาง	50/ 50 ใบ	-	115/ 50 ใบ	-	81/ 50 ใบ
แก้วพลาสติก ขนาดใหญ่	100/50 ใบ	-	110/50 ใบ	-	121/50
ถุงกระดาษใส่ กาแฟ	100/แพ็คใหญ่	-	115/แพ็คใหญ่	-	

ตารางผลสำรวจแหล่งซื้อวัตถุดิบของกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน

ชื่อตลาด	ระยะทาง/วิธีการไป ตลาด/ค่าใช้จ่ายในการ ไป/ความสะดวก/ความถี่ ในการไป	รายการสินค้า ที่ซื้อมี อะไรบ้าง ครบถ้วนตาม ความต้องการ	ราคาแต่ละ รายการต่อ หน่วย	ความสด	ความ สะอาด	ความนิยมไปซื้อ เพราะ....
ตลาด คลองเตย	ไปกลับ 10 กม. ค่าใช้จ่าย 200 บาท สะดวกในการเดินทาง เดินทางโดยรถสามล้อ ไปทุกวัน	ครบตามความ ต้องการ	ถูก	สด	ปานกลาง บางร้าน สกปรก แต่ บางร้าน สะอาด	ราคาถูก มีของครบ ตามความต้องการ โดยเฉพาะของสด มี หลายคุณภาพ สามารถเลือกได้
ตลาด มักกะสัน	ไปกลับ 4 กม. ค่าใช้จ่าย 80 บาท สะดวกในการเดินทาง นานๆ ที่ ช่วงของขาด	ไม่ครบ ขาด หลายอย่าง	แพง	ไม่ค่อยสด	สกปรก	ของบางอย่างขาด จึงไปซื้อเพราะอยู่ ใกล้ จำเป็นต้องใช้ ด่วน
ตลาด คลองตัน	ไปกลับ 6 กม. ค่าใช้จ่าย 60 บาท สะดวกในการเดินทาง นานๆ ที่ ช่วงของขาด	ไม่ครบ ขาด น้ำ	แพง มี บางอย่าง ราคาเท่า คลองเตย	สด	สะอาด	อยู่ใกล้ แต่ของแพง กว่าคลองเตย จึงไม่ นิยมไป
ตลาดสี่ มุมเมือง	ไปกลับ 32 กม. ค่าเดินทาง 400 บาท โดยรถส่วนตัว ไปซื้อผลไม้ทุกวัน	อาจจะครบ เพราะมีหลาย โซน ตลาด ใหญ่มาก	ถูก แต่ต้องซื้อ 10 กิโลขึ้นไป ต้องซื้อ ปริมาณมาก	สด	สะอาด	โดยเฉพาะผลไม้ มี ตัวเลือกเยอะ มี หลายเกรด คัดเลือก คุณภาพผลไม้ได้ มากกว่าที่ตลาด คลองเตยซึ่งราคา พอๆ กัน
ตลาด แม่คโคร สาขา บางกะปิ	ไปกลับ 30 กม. ค่าเดินทาง 260 บาท (แท็กซี่) ไป 2 อาทิตย์ครั้ง	ไม่ครบ	ถูก โดยเฉพาะ สินค้าประเภท เครื่องปรุง และเครื่องดื่ม	ไม่สด เพราะส่วน ใหญ่เป็น อาหารแช่ แข็ง	สะอาด	โดยเฉพาะของ ประเภทเครื่องดื่มที่ ต้องใช้ปริมาณเยอะ เช่น น้ำตาล นม กาแฟ



ภาพวัตถุดิบที่ตลาดคลองเตย

สรุปผลการสำรวจแหล่งซื้อวัตถุดิบของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน มีดังนี้

- ตลาดคลองเตยเป็นตลาดที่กลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวานนิยมไปมากที่สุด เนื่องจากมีสินค้าครบถ้วนตามความต้องการ ราคาถูก มีคุณภาพ โดยเฉพาะเนื้อสัตว์ ซึ่งใช้ประกอบอาหารร้านอาหารตามสั่ง ข้าวแกง อาหารอีสาน โดยกลุ่มฯ จะเลือกร้านค้าที่สด สะอาด เป็นร้านประจำ
- ส่วนตลาดสี่มุมเมืองเหมาะที่จะซื้อผลไม้มากกว่าตลาดคลองเตย เพราะมีผลไม้ให้เลือกมากกว่า สด ใหม่กว่า
- ตลาดที่อื่นๆ แม้จะใกล้กับพื้นที่ขายมากกว่า แต่กลุ่มฯ ไม่นิยมไป เพราะได้สินค้าไม่ครบ ราคาแพงกว่า คุณภาพสินค้าไม่สด-สะอาด
- แนวทางการจัดซื้อของกลุ่มฯ คือ การรวมกันฝากซื้อวัตถุดิบที่ตลาดคลองเตย แทนที่จะต่างคนต่างไป และแลกเปลี่ยนข้อมูลว่าควรซื้อร้านไหนที่คุณภาพดีและราคาถูก

2) การเก็บวัตถุดิบของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน

จากการทบทวนเอกสารเรื่องการจัดการเก็บวัตถุดิบสินค้าตามมาตรฐานสุขาภิบาลของผู้ประกอบการ จากแหล่ง 2 แหล่ง คือ คู่มือมาตรฐานร้านอาหารและการประเมินคุณภาพด้านสุขาภิบาลอาหาร มหาวิทยาลัยมหิดล และข้อปฏิบัติตามมาตรฐานการสุขาภิบาลอาหารสำหรับร้านอาหารของสำนักอาหารและน้ำ กรมอนามัย นักวิจัยได้ทำข้อมูลเปรียบเทียบเรื่องการจัดการเก็บวัตถุดิบ ดังนี้

หัวข้อการศึกษา	ข้อมูลจากการสำรวจ	
	การเก็บวัตถุดิบตามมาตรฐานโรงอาหารและการประเมินคุณภาพด้านสุขาภิบาลอาหารของมหาวิทยาลัยมหิดล	การเก็บวัตถุดิบตามมาตรฐานการสุขาภิบาลอาหารสำหรับโรงอาหารของกรมอนามัย
วัตถุดิบที่ใช้ในการประกอบอาหารแบ่งเป็น 3 ประเภท คือ อาหารสดหรืออาหารที่เสียบ่าย อาหารแห้ง และอาหารสำเร็จรูป อาหารแต่ละประเภทมีการปฏิบัติในการเก็บรักษาที่แตกต่างกัน อย่างไรก็ตามควรมีการจัดลำดับการนำอาหารไปใช้ก่อน – กลัง		
1 อาหารสดหรืออาหารที่เสียบ่าย	ต้องมีความสด ไม่มีสี กลิ่นและลักษณะที่ผิดปกติไปจากธรรมชาติของอาหารนั้นๆ การเก็บอาหารสดควรแช่ในตู้เย็นหรือถ้ำน้ำแข็งที่มีอุณหภูมิระหว่าง 5 – 8 องศาเซลเซียส และควรแยกอาหารสดที่ต้องผ่านความร้อนกับอาหารปรุงสุกอย่างเป็นสัดส่วน หากต้องการเก็บเนื้อสัตว์ดิบร่วมกับผักสดและอาหารปรุงสุกในตู้เย็นเดียวกัน ให้เก็บเนื้อสัตว์ไว้บริเวณชั้นด้านล่างของตู้เย็น และเก็บผักสดและอาหารปรุงสุกไว้บริเวณชั้นด้านบน การจัดวางอาหารในตู้เย็นที่ไม่ถูกต้องทำให้เกิดการปนเปื้อนข้าม (cross contamination) เช่น การวางผักบนเนื้อสัตว์ดิบ หากผักนั้นใช้รับประทานสดหรือได้รับความร้อนไม่เพียงพอ โดยเฉพาะผักที่ใช้โรยหน้าอาหาร เช่น ต้นหอม ผักชี อาจก่อให้เกิดการปนเปื้อนของจุลินทรีย์ที่ก่อให้เกิดโรค ในการเก็บวัตถุดิบรวมกันในถ้ำน้ำแข็ง ควรใส่ไว้ในภาชนะที่ปิดมิดชิด และแบ่งพื้นที่การจัดเก็บระหว่างเนื้อสัตว์ ผักสด กับอาหารปรุงสุกนอกจากนี้ไม่นำน้ำแข็งที่ใช้แช่อาหารสดมาบริโภค	อาหารสด เช่น เนื้อสัตว์ ผักสด ผลไม้ ต้องแยกเก็บเป็นสัดส่วน ไม่ปะปนกัน วางสูงจากพื้นอย่างน้อย 60 เซนติเมตร ผัก ผลไม้ ต้องสดไม่มีคราบสารพิษที่ใช้ในการเกษตร ไม่มีสี ขาวผิดปกติ ได้รับการรับรองจากหน่วยงานราชการ เนื้อสัตว์สด ไม่มีสีเขียวคล้ำ หรือกลิ่นเน่าเสีย หรือมีสีแดงผิดปกติ หรือมีลักษณะผิดปกติ อาหารสดต้องล้างให้สะอาดอย่างทั่วถึง จัดเก็บโดยใส่ภาชนะปกปิดและจัดวางแยกจากกันให้เป็นสัดส่วน เพื่อป้องกันการปนเปื้อนระหว่างเนื้อสัตว์ และผักสด โดยเก็บไว้ในอุณหภูมิที่เหมาะสม ผัก – ผลไม้ เก็บไว้ในอุณหภูมิประมาณ 7 – 10 องศาเซลเซียส และเนื้อสัตว์หั่นเป็นชิ้นเล็กๆ หนาไม่เกิน 3 นิ้ว เก็บในอุณหภูมิต่ำกว่า 5 องศาเซลเซียส
2. อาหารแห้ง	หมายถึงอาหารที่มีความชื้นต่ำ สามารถเก็บรักษาในอุณหภูมิห้องได้ในระยะเวลาที่จำกัด	ต้องมีสภาพดี คือ ไม่มีเชื้อรา ไม่มีสีผิดปกติ เก็บเป็นระเบียบในที่โปร่งสะอาด ไม่มีสัตว์นำโรค

	วัตถุดิบอาหารแห้งต้องมีกลิ่นและลักษณะตามธรรมชาติของอาหารนั้น ไม่มีกลิ่นรสผิดปกติของสารเคมี และไม่พบการเจริญของราหรือแบคทีเรีย ควรเลือกแหล่งวัตถุดิบที่มั่นใจว่าไม่ใช่สารเคมีที่ไม่อนุญาตให้ใช้ในอาหารตามประกาศกระทรวงสาธารณสุข การเก็บรักษาอาหารแห้งต้องปฏิบัติให้เหมาะสม โดยจัดเก็บในภาชนะที่ปิดมิดชิดหรือในที่ซึ่งมีอากาศถ่ายเท และจัดวางในบริเวณพื้นที่ที่สะอาด และสูงจากพื้นอย่างน้อย 60 เซนติเมตร	รบกวน และสูงจากพื้นอย่างน้อย 60 เซนติเมตร
3. อาหารสำเร็จรูป	หมายถึง อาหารที่สามารถเก็บไว้ที่อุณหภูมิห้องได้เป็นเวลานาน อาหารสำเร็จรูปส่วนใหญ่ต้องมีเครื่องหมาย อย. และวันผลิตหรือวันหมดอายุบนฉลาก โดยต้องเลือกใช้อาหารสำเร็จรูปที่ยังไม่หมดอายุเท่านั้น หากเป็นอาหารสำเร็จรูปชนิดที่ไม่จำเป็นต้องมีเครื่องหมาย อย. ต้องมีข้อมูลสถานที่ผลิตและส่วนประกอบบนฉลาก ภาชนะบรรจุต้องอยู่ในสภาพดี ไม่ฉีกขาด บวม บวม เสียหาย หรือมีลักษณะผิดปกติ นอกจากนี้อาหารต้องไม่มีกลิ่น และลักษณะที่ผิดปกติ การเก็บรักษาอาหารสำเร็จรูป ให้จัดวางในบริเวณพื้นที่สะอาด อุณหภูมิปกติ ไม่ร้อนและสูงจากพื้นอย่างน้อย 30 เซนติเมตร	อาหารและเครื่องดื่มในภาชนะบรรจุภัณฑ์ที่ปิดสนิทต้องมีเครื่องหมายแสดงการได้รับอนุญาตที่ถูกต้องของสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา ก่อนเลือกซื้อสังเกตที่ฉลากต้องระบุประเภทของอาหารส่วนประกอบ ปริมาณสุทธิ ชื่อและที่ตั้งของสถานที่ผลิต วันผลิตวันหมดอายุ มีเครื่องหมาย อย. สภาพของภาชนะบรรจุและอาหารภายในจะต้องมีลักษณะที่ไม่ผิดปกติ เก็บในบริเวณที่แห้ง สะอาด ไม่มีสัตว์นำโรครบกวน และเป็นระเบียบสูงจากพื้นอย่างน้อย 30 เซนติเมตร สารเคมีอื่นที่ไม่ใช่อาหาร จะต้องแยกเก็บไม่ให้ปะปนกับอาหาร <u>ห้ามนำบรรจุภัณฑ์ที่ใส่อาหาร ที่หมดแล้วหรือบรรจุภัณฑ์ที่มีลักษณะคล้ายบรรจุภัณฑ์ที่ใส่อาหารมาใส่สารเคมีเด็ดขาด</u> เพราะอาจเกิดการผิดพลาดนำไปรับประทานเป็นอันตรายได้
4. น้ำที่ใช้ในการประกอบอาหารและน้ำแข็งบริโภค	น้ำที่ใช้ประกอบอาหารควรเป็นน้ำประปาหรือน้ำที่มีคุณภาพเทียบเท่ามาตรฐานน้ำดื่ม ใส่ภาชนะบรรจุที่ปิดสนิทตามประกาศกระทรวงสาธารณสุข น้ำแข็งที่ใช้บริโภคต้องผลิตจากโรงงานที่ได้รับอนุญาตผลิตจาก	น้ำแข็งที่ใช้บริโภคต้องสะอาด ได้รับการรับรองมาตรฐาน GMP จากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา เก็บใส่ในภาชนะที่สะอาด มีฝาปิด มีอุปกรณ์ที่มีด้ามสำหรับคีบหรือตักโดยเฉพาะ และวางสูงจากพื้นอย่างน้อย 60 เซนติเมตร และ

	สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา ไม่ควรวางกระสอบใส่น้ำแข็งบนพื้นเพื่อป้องกันการปนเปื้อนจากสิ่งแปลกปลอม	ต้องไม่มีสิ่งของอื่นแฉะรวมไว้ หากต้องการแช่ของอื่น ต้องแยกถังแช่เฉพาะต่างหาก
--	--	--



ภาพแสดงการจัดเก็บอาหารสดที่ถูกสุลัลักษณะ

3) การรับรองมาตรฐานของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน

จากการทบทวนเอกสารเรื่องการเรื่องการจัดเก็บวัตถุดิบสินค้าตามมาตรฐานสุขาภิบาลของผู้ประกอบการ จากแหล่ง 2 แหล่ง คือ คู่มือมาตรฐานโรงอาหารและการประเมินคุณภาพด้านสุขาภิบาลอาหารมหาวิทยาลัยมหิดล และข้อปฏิบัติตามมาตรฐานการสุขาภิบาลอาหารสำหรับโรงอาหารของสำนักอาหารและน้ำกรมอนามัย นักวิจัยได้ทำข้อมูลเชิงเปรียบเทียบเรื่องการรับรองมาตรฐานของผู้ประกอบการอาหารทั้งสองแหล่ง เพื่อนำไปสู่การกำหนดแนวทางมาตรฐานของผู้ประกอบการร้านอาหารของกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน มีรายละเอียดดังนี้

ตารางการผลการศึกษาเปรียบเทียบเรื่องการรับรองมาตรฐานของผู้ประกอบการอาหารทั้งสองแหล่ง

หัวข้อการศึกษา	ข้อมูลจากการสำรวจ	
	คู่มือมาตรฐานโรงอาหารและการประเมินคุณภาพด้านสุขาภิบาลอาหารของมหาวิทยาลัยมหิดล	ข้อปฏิบัติตามมาตรฐานการสุขาภิบาลอาหารสำหรับโรงอาหารของกรมอนามัย
ผู้ทำหน้าที่ให้บริการอาหารซึ่งมีโอกาสสัมผัสอาหาร ได้แก่ ผู้เตรียม ผู้ปรุง และผู้ตักอาหาร รวมทั้งผู้ทำความสะอาดภาชนะและอุปกรณ์ อาจเป็นสาเหตุให้เกิดการปนเปื้อนสู่อาหาร ดังนั้นผู้ที่มีหน้าที่เหล่านี้ ต้องมีการปฏิบัติดังนี้		
1. การตรวจสุขภาพ	โรคสำคัญที่สามารถติดต่อจากผู้ทำหน้าที่ให้บริการอาหารไปสู่ผู้ใช้บริการโดยมีอาหารและน้ำเป็นพาหะ ได้แก่ - ไทฟอยด์ ติดต่อการรับประทานอาหารหรือน้ำดื่มที่ปนเปื้อนเชื้อโรคที่มาจากอุจจาระของผู้ป่วย โดยมีอาการเบื่ออาหาร ปวดศีรษะ มีไข้สูง ท้องร่วม ไทฟอยด์สามารถป้องกันได้โดยการล้างมือบ่อย ๆ รับประทานอาหารที่ปรุงสุกใหม่ๆ และดื่มน้ำสะอาด - วัณโรค ติดต่อการหายใจ ไอ จาม หรือแม้กระทั่งพูดคุยกับผู้ป่วย โดยมีอาการไอแห้งๆ เรื้อรัง ไอปนเลือด แขนงหน้าอก เหนื่อยง่าย เบื่ออาหาร และน้ำหนักลด การตรวจวัณโรคสามารถทำได้ด้วยการเอ็กซเรย์ปอดหรือการตรวจเสมหะ (AFB) อย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง - ไวรัสตับอักเสบบี ติดต่อผ่านทางระบบของเหลวของร่างกาย เช่น เลือด น้ำลาย น้ำตา ปัสสาวะ ฯลฯ โดยมีอาการไข้ ตัวเหลือง เบื่ออาหาร น้ำหนักลด ไวรัสตับอักเสบบีเป็นภาวะของการเกิดตับอักเสบ ถ้าปล่อยให้ตับอักเสบเรื้อรัง อาจนำไปสู่การเป็นมะเร็งตับได้ การตรวจหาไวรัสตับอักเสบบีสามารถทำได้โดยการตรวจเลือด และสามารถป้องกันได้โดยการฉีดวัคซีน ดังนั้นก่อนเข้าประกอบการร้านอาหาร ผู้ทำหน้าที่ให้บริการอาหารจำเป็นต้องผ่านการตรวจสุขภาพตาม	ผู้ทำหน้าที่ให้บริการอาหารต้องมีสุขภาพดีไม่มีโรคติดต่อ ไม่เป็นโรคผิวหนัง สำหรับผู้ปรุงต้องมีหลักฐานการตรวจสุขภาพในปีนั้นให้ตรวจสอบได้ ผู้ทำหน้าที่ให้บริการอาหารทุกคน ควรได้รับการตรวจสุขภาพอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง โดยต้องไม่เป็นโรคผิวหนัง โรคติดต่อร้ายแรง และโรคติดต่อโดยมีอาหารและน้ำเป็นสื่อ ทั้งนี้ เพื่อเป็นการดูแลสุขภาพ และเพื่อป้องกันโรคซึ่งอาจติดต่อไปสู่ผู้บริโภคได้

	รายการต่อไปนี้ 1. ตรวจอุจจาระ เพื่อหาไข่พยาธิและเชื้อไทฟอยด์ 2. เอ็กซเรย์ปอด เพื่อตรวจดูโรคที่เกี่ยวกับปอด เช่น วัณโรค 3. การตรวจเลือด เพื่อหาไวรัสตับอักเสบบี การตรวจสุขภาพดังกล่าวต้องทำอย่างน้อยปีละ 2 ครั้ง หรือในกรณีที่มีการเปลี่ยนผู้ทำหน้าที่ให้บริการอาหาร ต้องตรวจใหม่ทุกครั้งและทุกคน กรณีตรวจพบว่าเป็นโรคดังกล่าว ในเบื้องต้นผู้ทำหน้าที่ให้บริการอาหารต้องปฏิบัติตัวอย่างเคร่งครัดดังนี้ - พบว่ามีไข่พยาธิ ยังคงให้ปฏิบัติหน้าที่ได้ตามปกติ แต่ให้พบแพทย์เพื่อทำการรักษา รวมทั้งต้องปฏิบัติตนให้ถูกสุขลักษณะโดยการตัดเล็บให้สั้นอยู่เสมอ ล้างมือบ่อยๆ เพื่อกำจัดสิ่งสกปรกที่ติดตามือ ล้างมือก่อนรับประทานอาหาร รับประทานอาหารที่ผ่านการปรุงสุกแล้ว ไม่รับประทานอาหารที่สุกๆ ดิบๆ - พบว่ามีเชื้อไทฟอยด์ ต้องหยุดพักรักษาตัวจนหายจากโรคก่อน โดยปกติใช้เวลาประมาณ 1 – 3 เดือน แล้วจึงตรวจซ้ำ หากรักษาหายก็สามารถกลับมาปฏิบัติหน้าที่ได้ตามปกติ - พบว่าเป็นวัณโรค ต้องเปลี่ยนผู้ทำหน้าที่ให้บริการอาหารทันที เนื่องจากวัณโรคเป็นโรคติดต่อที่ส่งผลกระทบต่อผู้บริโภครโดยตรง หากรักษาหายก็สามารถกลับมาปฏิบัติหน้าที่ได้ตามปกติ - พบว่าเป็นโรคไวรัสตับอักเสบบี ต้องเปลี่ยนผู้ทำหน้าที่ให้บริการอาหารทันที เนื่องจากโรคไวรัสตับอักเสบบี เป็นโรคติดต่อที่ส่งผลกระทบต่อผู้บริโภครโดยตรง หากรักษาหายก็สามารถกลับมาปฏิบัติหน้าที่ได้ตามปกติ	
2. การแต่งกาย	ผู้ทำหน้าที่ให้บริการอาหารต้องแต่งกายให้ถูกต้อง เพื่อป้องกันการปนเปื้อนของสิ่งสกปรก ผสม เหนื่อ	ผู้ทำหน้าที่ให้บริการอาหารต้องแต่งกายให้สะอาด สวมเสื้อมีแขน ผูกผ้ากัน

	น้ำลาย เชื้อโรคสู่อาหาร - ต้องสวมเสื้อมีแขน และผ้ากันเปื้อนที่สะอาด - ต้องสวมหมวกหรือตาข่ายคลุมผมที่สามารถเก็บรวมผมได้เรียบร้อย หมวกและตาข่ายคลุมผมควรเป็นสีขาว - ควรสวมรองเท้าหุ้มส้น ไม่ควรสวมรองเท้าแตะ เพื่อป้องกันการติดกระเด็นของสิ่งสกปรกลงในอาหาร - ผู้ปรุงและผู้ตักอาหาร ต้องสวมหน้ากากอนามัย เพื่อป้องกันน้ำลายกระเด็นสู่อาหาร	เปื้อนสีขาว หรือมีเครื่องแบบ และสวมหมวกหรือตาข่ายคลุมผมด้วย ผู้ทำหน้าที่ให้บริการอาหารควรดูแลความสะอาดของร่างกายและเสื้อผ้า โดยเฉพาะก่อนปฏิบัติงานควรผูกผ้ากันเปื้อน สวมหมวกตลอดเวลาที่ปฏิบัติงาน และต้องรักษาให้สะอาดอยู่เสมอ และควรใช้ผ้าสีขาว เพราะจะช่วยให้เห็นความสกปรกได้ง่าย
3. การปฏิบัติที่เหมาะสม	ผู้ทำหน้าที่ให้บริการอาหาร ต้องปฏิบัติตนให้เหมาะสมทั้งก่อน ระหว่าง และหลังปฏิบัติงาน โดนต้องมีการล้างมือให้สะอาดอยู่เสมอ ตามวิธีการล้างมืออย่างถูกวิธี 7 ขั้นตอนของกรมอนามัย กระทรวงสาธารณสุข ภายหลังล้างมือต้องเช็ดมือให้แห้งด้วยผ้าที่สะอาดทุกครั้ง - ก่อนเริ่มปฏิบัติงาน เช่น เตรียมอาหาร ประกอบหรือปรุงอาหาร ตักอาหาร - เมื่อจับต้องอาหารดิบ เช่น เนื้อสัตว์ ผัก ผลไม้ - ภายหลังการจับต้องผ้าเช็ดโต๊ะ ผ้าขี้ริ้ว ถังขยะ สัตว์ และสิ่งสกปรกอื่น ๆ - ภายหลังการสัมผัสกับอวัยวะส่วนใดส่วนหนึ่งของร่างกาย เช่น แผลพุพอง สิว รอยบาดแผล หน้า ผม เท้า - ภายหลังการไอ จาม แคะจมูก เกาศีรษะ สรงน้ำมูก แคะขี้ตา แคะฟัน - ภายหลังเข้าห้องน้ำ นอกจากการดูมือให้สะอาดแล้ว ผู้ทำหน้าที่ให้บริการอาหารทุกคนต้องปฏิบัติตนให้เหมาะสมเพื่อป้องกันการปนเปื้อนของเชื้อโรคและสิ่งสกปรกสู่อาหาร ดังนี้ - ตัดเล็บให้สั้น และไม่ทาเล็บ - ทุกครั้งที่ไอหรือจาม ต้องใช้ผ้าเช็ดหน้าปิดปากและ	ผู้ทำหน้าที่ให้บริการอาหาร ต้องมีสุขนิสัยที่ดี ดังนี้ - ต้องตัดเล็บสั้นและรักษาให้สะอาดอยู่เสมอ ไม่สวมเครื่องประดับที่ข้อมือและนิ้ว ไม่ทาเล็บมือ - ต้องล้างมือให้สะอาดอยู่เสมอ โดยเฉพาะหลังจากออกจากห้องน้ำ หรือหลังหยิบจับสิ่งสกปรก และก่อนการปฏิบัติงานทุกครั้ง - ห้ามใช้มือสัมผัสกับอาหารโดยตรง ต้องใช้อุปกรณ์ในการหยิบจับ หรือตักอาหารที่ปรุงเสร็จแล้ว และอาหารที่เตรียมไว้ โดยใช้ถุงมือหรือที่จับหรือที่ตัก ซึ่งต้องใช้เฉพาะอาหารนั้น ๆ เท่านั้น ไม่ใช้หยิบจับสิ่งของและอาหารอื่น และต้องมีการล้างมือหรือเปลี่ยนอุปกรณ์บ่อย ๆ - เมื่อเป็นแผล ฝี หรือมีหนองต้องรักษาแผลให้สะอาด ปิดแผลให้มิดชิดด้วยพลาสติกที่กันน้ำ ระวังดะวังไม่ให้สัมผัสกับอาหาร หรือภาชนะ เพราะจะทำให้ผู้บริโภคเกิดอาหารเป็นพิษได้

	จมูก - ไม่พุดคุยในขณะที่กำลังเตรียมและปรุงอาหาร - ไม่ชิมอาหารจากภาชนะที่ปรุงโดยตรง ควรตักอาหารใส่ถ้วยเล็ก ๆ และใช้ช้อนหรือส้อมชิมอาหาร - ไม่ใช้มือหยิบจับอาหารปรุงสุกโดยตรง ควรใช้ช้อนทัพพี ที่คีบอาหาร หรือถุงมือสำหรับหยิบจับอาหาร - ถอดถุงมือทุกครั้งก่อนหยิบธนบัตร เงินทอน และคูปองอาหาร - ไม่ล้าง แคะ แกะ เกา หรือสัมผัสอวัยวะส่วนต่าง ๆ ของร่างกายในขณะที่เตรียม ปรุง และตักอาหาร - ห้ามสูบบุหรี่และดื่มแอลกอฮอล์ในขณะที่ปฏิบัติงาน - ผู้สัมผัสอาหารที่มีบาดแผลที่มีมือ ต้องปกปิดบาดแผลให้มิดชิดและควรสวมถุงมือ ถ้าไม่สามารถหยุดปฏิบัติงานได้ ควรเลี่ยงไปปฏิบัติงานหน้าที่อื่นที่ไม่ได้สัมผัสอาหารจนกว่าบาดแผลจะหายสนิทจึงกลับมาปฏิบัติงานตามปกติ	และถ้าเป็นแผลที่มีมือไม่ควรปฏิบัติงานที่เกี่ยวข้องกับอาหาร - ถ้ามีอาการเจ็บป่วย เช่น อุจจาระร่วง อาเจียน เป็นไข้ ไอมาก ตาเหลือง ตัวเหลือง หรืออาการผิดปกติ ต้องรีบแจ้งผู้ดูแลทันที และไม่ควรปฏิบัติงานเกี่ยวข้องกับอาหาร - ไม่พุด คุย หรือโอ จาม รดอาหาร ขณะโอ จามต้องใช้ผ้าปิดปาก ปิดจมูก ถ้าใช้มือปิดปากปิดจมูกต้องล้างมือให้สะอาดทันที - ห้ามสูบบุหรี่ขณะปฏิบัติงาน และควรเป็นบุคคลไม่สูบบุหรี่ นอกจากนั้น ผู้ประกอบอาหารควรดูแลสุขภาพของตนเองให้แข็งแรงอยู่เสมอ เช่น ไม่สูบบุหรี่ ไม่ดื่มเหล้า รับประทานอาหารที่สะอาด มีประโยชน์ ออกกำลังกาย และพักผ่อนให้เพียงพอ ทั้งนี้เพื่อประโยชน์ต่อตนเอง และป้องกันไม่ให้เป็นผู้นำโรคไปสู่ผู้บริโภคด้วย และสิ่งสำคัญผู้ประกอบอาหาร และผู้ที่เกี่ยวข้องจะต้องให้ความร่วมมือในการจัดบริการให้มีคุณค่าและปลอดภัย ทั้งนี้เพื่อสุขภาพที่ดีของผู้บริโภคทุกคน
--	--	--



ภาพแสดงการแต่งกายของผู้ประกอบการอาหารที่เหมาะสม

4.3.2. ระบบการขายของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน

1) การสำรวจความต้องการซื้อของลูกค้าของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน

นักวิจัยได้ทำแบบสำรวจจากลูกค้า 200 คน ในเรื่องความต้องการอาหารที่อยากให้มีขายในศูนย์อาหารของพนักงานห้างโรตัสซี เพื่อหาความต้องการซื้อของลูกค้า โดยแบ่งประเภทอาหารเป็น 3 ประเภท คือ อาหารประเภทข้าว อาหารประเภทเส้น อาหารประเภทของหวาน และอาหารประเภทผลไม้ โดยให้ลูกค้าจัดลำดับความต้องการตั้งแต่ 1 – 6 ผลจากการสำรวจ มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

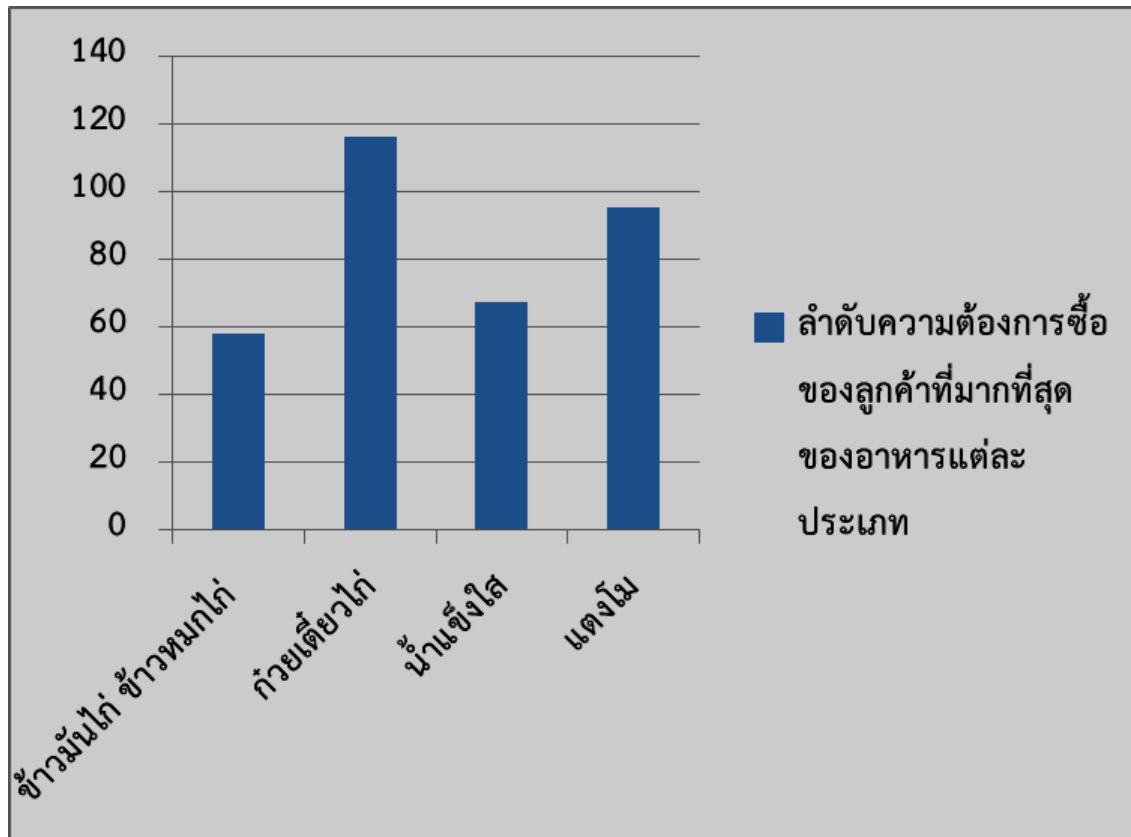
แผนภูมิแสดงลำดับความต้องการซื้อของลูกค้าที่มากที่สุดของอาหารแต่ละประเภท

รายการอาหารประเภทข้าว	ลำดับความต้องการ (1-6)
ข้าวมันไก่ ข้าวหมกไก่	58
ข้าวหมูแดง	10
ข้าวขาหมู	6
ข้าวราดแกง	43
อาหารตามสั่ง	47
อาหารอีสาน	36
รวม	200

รายการอาหารประเภทเส้น	ลำดับความต้องการ (1-6)
ก๋วยเตี๋ยวไก่	116
ก๋วยเตี๋ยวเป็ด	33
ผัดไท	2
ก๋วยเตี๋ยวเนื้อ	26
ก๋วยเตี๋ยวหมู-ลูกชิ้น	7
ราดหน้า ผัดซีอิ๊ว	16
รวม	200

รายการอาหารประเภทของหวาน	ลำดับความต้องการ (1-6)
ขนมปัง-ขนมกรุบกรอบ	38
ลูกชิ้นทอด-ปิ้ง	57
น้ำแข็งใส	67
ขนมไทย	16
ขนมเค้ก	7
ขนมปัง	15
รวม	200

รายการอาหารประเภทผลไม้	ลำดับความต้องการ (1-6)
สับปะรด	62
แตงโม	95
มะม่วง	6
ผลไม้ดอง	7
แคนตาลูป	14
มะละกอ	16
รวม	200



ข้อสรุปความต้องการซื้อของลูกค้าของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์ปากหวาน

- อาหารประเภทข้าว ลูกค้าต้องการให้มีร้านข้าวมันไก่หรือข้าวหมกไก่มากที่สุดจำนวน 58 คนจาก 200 คน
- อาหารประเภทเส้น ลูกค้าต้องการให้มีร้านก๋วยเตี๋ยวไก่มากที่สุด จำนวน 116 คนจาก 200 คน
- อาหารประเภทของทานเล่น ลูกค้าต้องการให้มีร้านน้ำแข็งใสมากที่สุด จำนวน 67 คนจาก 200 คน
- อาหารประเภทผลไม้ ลูกค้าต้องการให้มีแดงโมมากที่สุด จำนวน 95 คน จาก 200 คน
- สำหรับอาหารประเภทก๋วยเตี๋ยวไกลูกค้ามีความต้องการมากที่สุดในบรรดาอาหารทุกประเภท
- คำแนะนำจากลูกค้าส่วนใหญ่ต้องการอาหารมุสลิม หรืออาหารที่เป็นเนื้อไก่

2) ช่องทางการขายของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน

นักวิจัยได้ทำการทบทวนเอกสารเกี่ยวกับธุรกิจการจัดส่งอาหาร 3 แบบ ซึ่งได้ผลจากการวิเคราะห์ข้อมูลเปรียบเทียบทั้ง 3 แบบ รวมทั้งเปรียบเทียบกับสภาพการขายปัจจุบันของกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน มีรายละเอียด ดังนี้

ที่มาของข้อมูล/ หัวข้อการวิเคราะห์	แผนธุรกิจจัดส่งอาหาร ม.ธรรมศาสตร์	แผนธุรกิจร้านขาย อาหารสุขภาพแบบจัดส่ง ม.กรุงเทพ	สิริกิต์ เดลิเวอรี่	กลุ่มออมทรัพย์ แม่ค้าปากหวาน
มีที่ตั้งร้านชัดเจน	ศูนย์กลางย่านพระนคร ป้อมปราบศัตรูพ่าย สัมพันธ์วงศ์ บางรัก สาทร และดุสิต	เลขที่ 200 ถ.รัชดาภิเษก แขวงสามเสนนอก เขต ห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310	บริเวณพื้นที่ ให้บริการจัดส่ง อาหารปิ่นโตย่านฝั่ง ธนบุรี และใกล้เคียง เพิ่มเส้นทางพิเศษ พระรามสาม สาทร และสีลม	พื้นที่ สาธารณประโยชน์ ข้างศูนย์การค้าไอซ์ ดีซี พระราม 9
เลือกกลุ่มเป้าหมาย เฉพาะ	กลุ่มองค์กร	กลุ่มรักสุขภาพ กลุ่ม ลูกค้าระดับกลาง	กลุ่มลูกค้าระดับกลาง ขึ้นไป	กลุ่มลูกค้าระดับ ล่าง
ช่องทางจัดจำหน่าย	ใบปลิวโฆษณา ทางโทรศัพท์ ทางSocial Network, email, เว็บไซต์	ใบปลิวโฆษณา ทางโทรศัพท์ ทางSocial Network, email, เว็บไซต์	ใบปลิวโฆษณา ทาง โทรศัพท์ โทรสาร เว็บไซต์	ปากต่อปาก
ผลิตภัณฑ์	จัดส่งร้านอาหารเก่าแก่ที่ มีชื่อเสียงในบริเวณสถาน ประกอบการ จัดส่งทั้งแบบกล่อง อาหารชุด และแบบจัด เลี้ยง	อาหารเพื่อสุขภาพ อินทรีย์แบบกล่อง รายวัน รายสัปดาห์ และ รายเดือน	อาหารไทย	อาหารตามสั่ง อาหารไทย อาหารอีสาน น้ำชา กาแฟโบราณ ลูกชิ้นทอด น้ำพริก ผลไม้
ภาชนะบรรจุอาหาร	เลือกวัสดุโฟเบอร์เทน ความร้อนน้ำหนักเบา ราคาไม่แพง	กล่องพลาสติก ปิดด้วย พลาสติกใส ทนความ ร้อน น้ำหนักเบา	กล่องพลาสติก ปิด ด้วยพลาสติกใส ทนความร้อน น้ำหนักเบา	กล่องโฟม
ค่าจัดส่ง	15 % ของราคาซื้อขึ้น ต่ำ 1,000 บาท	สมัครสมาชิกจัดส่งฟรี ไม่ได้สมัครสมาชิกค่า จัดส่ง 30 บาท	จัดส่งฟรี ในพื้นที่ ให้บริการเท่านั้น	ค่าบริการครั้งละ 30 บาท จัดส่งใน พื้นที่ให้บริการ เท่านั้น

จากการวิเคราะห์ข้อมูลเรื่องช่องทางการจัดจำหน่ายโดยการจัดส่งนั้น กลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน ต้องเพิ่มการช่องทางการจัดจำหน่ายเป็นสำคัญ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการทำและกระจายใบปลิวโฆษณาไปตามหน่วยงานต่างๆ รอบพื้นที่ขาย การสร้างช่องทางการสื่อสารผ่านโซเชียลเน็ตเวิร์ค และจัดให้มีเบอร์โทรศัพท์ พร้อมพนักงานรับโทรศัพท์ อีกทั้งยังต้องจ้างวินมอเตอร์ไซด์เพื่อส่งอาหาร นอกจากนั้นกลุ่มแม่คำปากหวาน ยังต้องพัฒนารูปแบบบรรจุภัณฑ์ให้สะดวกต่อการขนส่ง ทนต่อความร้อน และราคาไม่แพง เพื่อให้เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าระดับล่าง ซึ่งเป็นลูกค้าหลักของกลุ่ม เพื่อไม่ต้องเพิ่มราคาขาย

อีกประเด็นหนึ่งในการขยายช่องทางการขาย กลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวานยังต้องวิเคราะห์กลุ่มลูกค้าบริเวณพื้นที่โดยรอบรัศมี 3 กิโลเมตร ซึ่งผลจากการวิเคราะห์พบว่าบริเวณโดยรอบมีศูนย์อาหารอีก 3 แห่ง ตลาดสดอีก 1 แห่ง และมีถนนอาร์ซีเอที่มีร้านอาหารจำนวนมาก รวมทั้งยังมีรถเข็นขายอาหารอยู่ทั่วไป รองรับกลุ่มลูกค้าระดับล่างอยู่ ถือว่ามีคู่แข่งธุรกิจจำนวนมาก สถานที่ขายของกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน จึงเหมาะรองรับลูกค้าที่ทำงานที่ศูนย์การค้าไอซ์ดีซีเป็นส่วนใหญ่

3) การขายอาหารที่หลากหลายของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน

ผลจากการสำรวจความต้องการซื้อของลูกค้าสามารถนำไปเป็นแนวทางในการขายอาหารที่หลากหลายได้ของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน ดังนี้

1) ขยายกิจการกลุ่มเปิดรับสมาชิก เพื่อขายอาหารให้หลากหลายตามที่ลูกค้ามีความต้องการซื้อ โดยเน้นให้ขายอาหารตามลำดับข้อมูลที่ได้จากการสำรวจ

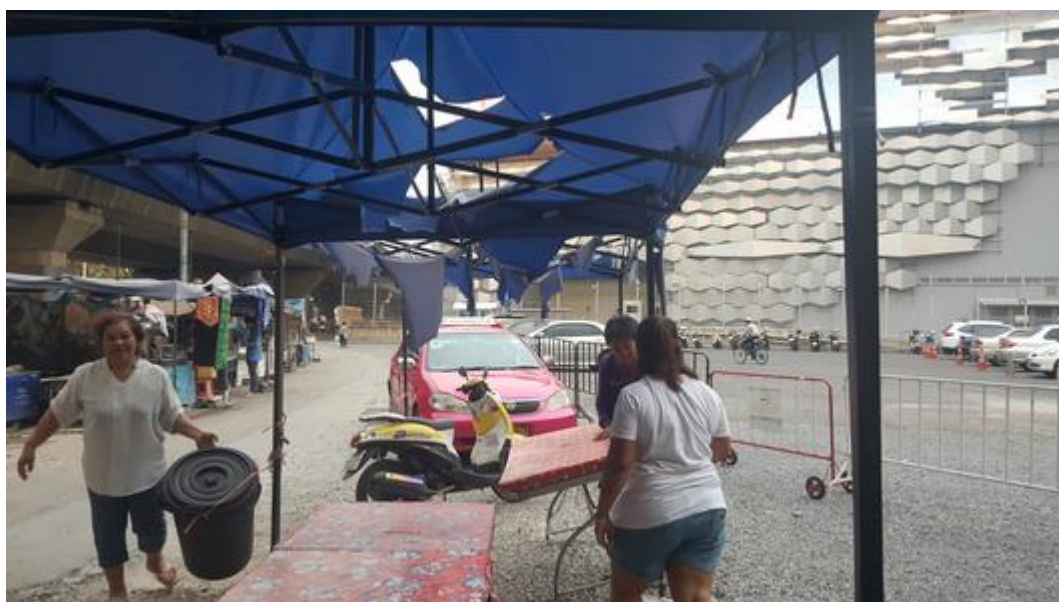
2) ความต้องการซื้อของลูกค้า ส่วนใหญ่ขึ้นอยู่กับภาระงานของศูนย์การค้าไอซ์ดีซีเท่านั้น ยังต้องทำการขยายกลุ่มลูกค้าเพิ่มเพื่อให้สอดคล้องกับการขยายกิจการ

3) ก่อนการขายกลุ่มลูกค้า กลุ่มออมทรัพย์ปากหวานต้องสร้างมาตรฐานการประกอบการร้านอาหารตามคำแนะนำจากลูกค้าจากการข้อมูลสำรวจข้อมูลเรื่องความพึงพอใจด้านคุณภาพและการบริการของกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน

4.3.3 การดูแลสถานที่ค้าขายของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน

สภาพปัญหาด้านสถานที่ค้าขายของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน
จากการรวมวิเคราะห์ของนักวิจัย มีรายละเอียด ดังนี้

ประเด็นปัญหา	ปัญหา	สภาพปัญหา
ด้านการบริหารจัดการ สถานที่ ที่ตั้งร้าน ณ ปัจจุบันอยู่ บนถนนสาธารณะ (ภาวะจำยอมของเจ้า ที่ดิน เพื่อให้เกิดความ สะดวกในการสัญจรไปสู่ ถนนจตุรทิศ) ส่วน ด้านหลังร้านติดกับทาง ขึ้นต่างระดับจตุรทิศ	ไม่มีน้ำประปา	- แต่ละร้านต้องซื้อน้ำเพื่อใช้ในการทำความสะอาดอุปกรณ์ วันละ 30 ถึง 205 บาท (ถังละ 15 บาท)
	ไม่มีไฟฟ้า	- ไม่มีมาตรการในการแก้ไข ทำให้แต่ละร้านต้องขายในช่วงเช้า – บ่าย (ไม่แรงด่วน)
	น้ำท่วมขังบริเวณที่นั่งกิน ข้าว	- ในระยะสั้น สามารถสั่งหินคลุกมาถมที่เป็นหลุมบ่อ
	ฝุ่นละอองจากควัน รถยนต์	- แต่ละร้านใช้ผ้าใบซึงกับเต็นท์กันฝุ่นชั่วคราว แต่ไม่สามารถ ควบคุมฝุ่นได้มากนัก
	การจัดการขยะ	- มีการแบ่งงานทำความสะอาดบริเวณที่นั่งกินข้าวลูกค้าซึ่งเป็น พื้นที่กลาง แต่ละร้านจัดการทำความสะอาดร้านตนเอง - มีประสานกทม. ให้ถังขยะเขียวไว้สองถัง โดยแต่ละร้านต้องทิ้ง ขยะใส่ถุงดำและปิดปากถุงก่อนทิ้ง และกทม.จะมาเก็บขยะทุกเช้า - แต่ยังไม่มีการคัดแยกขยะ
	โต๊ะเก้าอี้ลูกค้าไม่ เพียงพอ	- ยังไม่มีการจัดสรรพื้นที่นั่งลูกค้าให้เพียงพอและเหมาะสม คือ ยัง ใช้โต๊ะเก้าอี้ที่ไม่คงทน ถาวร
	หลังคาเต็นท์เสื่อมโทรม	- หลังคาเต็นท์ที่ไม่เหมาะสมต่อสภาพอากาศ ไม่สามารถกันฝนได้ และไม่คงทนถาวร
ด้านสุขอนามัย ร้านอาหาร	ร้านค้าขึ้น เงอะงะ	- น้ำท่วมขังในร้าน โดยเฉพาะร้านตามสั่ง เพราะพื้นมีลักษณะเป็น แอ่งรับน้ำ
	การจัดวางอาหาร	- ยังไม่มีการวางอาหารปรุงสุกในที่ครอบอาหาร
	ผู้สัมผัสอาหาร	- ผู้สัมผัสอาหารแต่งกายไม่ถูกสุขลักษณะ-ใส่หมวก ใส่เสื้อมีแขน ใส่ถุงมือเมื่อปรุงอาหาร
	ไม่มีป้ายร้าน มีชื่อร้าน และราคาอาหาร	- บางร้านใช้ปากกาเขียน ลงกระดาน หรือฟิวเจอร์บอร์ด ซึ่งไม่ คงทน สีจืดจาง มองไม่ชัดส่วนใหญ่ไม่มีป้ายชื่อร้านและราคา อาหาร



รูปภาพสถานที่กลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน

ในการเก็บข้อมูลการดูแลสถานที่ค้าขายของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวานนั้น มีการเก็บข้อมูลด้วยการลงพื้นที่ 2 ครั้ง คือ การลงพื้นที่ศึกษาดูงานที่ศูนย์อาหารกลางซอยเชื่อมระหว่างถนน จตุรทิศและถนนพระรามเก้า กรุงเทพฯ และลงพื้นที่ศึกษาดูงานที่เรื่องการจัดการขยะที่ชุมชนเกาะกลาง คลองเตย เขตพระโขนง กรุงเทพฯ อีกทั้งยังมีการเก็บข้อมูลจากการทบทวนเอกสารมาตรฐานโรงอาหารของ สำนักอาหารและน้ำ กรมอนามัย และมหาวิทยาลัยมหิดล ซึ่งมีรายงานผลการศึกษาดังนี้

1) ผลจากการศึกษาดูงานเกี่ยวกับการบริหารสถานที่ และความสะดวก ที่ศูนย์อาหารกลางซอย ศูนย์อาหารกลางซอย อยู่ฝั่งตรงข้ามโชว์ดีซี เข้าไปในซอยที่มีร้านอาหารทะเลบางกอกอยู่หัวมุม ซึ่งเป็นซอย เชื่อมระหว่างถ.จตุรทิศและถ.พระรามเก้า



ข้อสังเกต สิ่งที่ได้เรียนรู้ในการลงพื้นที่ศูนย์อาหารกลางซอย

- เมื่อตีกว่องพาณิชย์เปิด ศูนย์อาหารกลางซอย ยอดขายลดลง จึงมีการบริหารจัดการใหม่ให้ดีขึ้น โดยลดราคาเช่าร้าน และจัดรถบริการมี รถตู้ สองแถว และสามล้อบริการรับส่งฟรีพนักงานโชว์ดีซี อาทิตย์ละ 3 วัน และบริการรับส่งจากโรงพยาบาลกรุงเทพ โรงพยาบาลพระราม เก้า ทุกวัน
- มีจัดโซนร้านอาหารหลักไว้ 8 ร้าน ที่ไม่ซ้ำกัน และมีร้าน น้ำอัดลม 1 ร้าน ร้านน้ำผลไม้-ชา กาแฟอีก 1 ร้าน โดยเสียค่าเช่าร้านละ 350 – 400 บาท มีอ่างล้างจานสูงจากพื้นทุกร้าน
- นอกนั้นยังขนม ผลไม้ ข้าวโพด ไอติม ทาโกะยากิ เป็นรถเข็น บริเวณฟุตบอลคิดค่าเช่าราคา 200 บาท ต่อร้าน มี ขอฟื้นที่เพิ่มก็เสียเงินเพิ่ม
- แต่ละร้านมีการกรองเศษอาหารก่อนทิ้งน้ำลงคลอง
- มีพนักงานบริการเก็บจาน เช็ดโต๊ะ มีที่ล้างจานรวม
- โต๊ะกินข้าวเพียงพอ ทนทาน วางเป็นระเบียบ
- มีการจ้างยามดูแลพื้นที่ด้วย บริการข้ามถนนสำหรับลูกค้าจากฝั่ง ตรงข้าม แม่ค้ามีการบริการดี เรียกลูกค้า สีหน้าแจ่มใส บางร้านบริการน้ำ ชุบฟรี
- การแต่งกายแม่ค้าตามสุขลักษณะ ใส่หมวก ผ่ากันเปื้อน ใส่ถุง ขณะทำอาหาร

2) ตารางผลการศึกษาเปรียบเทียบข้อมูลเรื่องการดูแลสถานที่ค้าขาย และผลวิเคราะห์แนวทางของผู้ประกอบการ
ร้านอาหารรายย่อย กลุ่มอมรินทร์พาร์กแม่คำปากหวาน

ข้อมูลจากการทบทวนเอกสาร			ข้อมูลจากการลงพื้นที่
หัวข้อการศึกษา	คู่มือมาตรฐานร้านอาหารและการประเมินคุณภาพด้านสุขาภิบาลอาหารของมหาวิทยาลัยมหิดล	ข้อกำหนดด้านสุขาภิบาลอาหารสำหรับร้านอาหาร ของกรมอนามัย	การจัดการสถานที่ที่ศูนย์อาหารกลางซอย
หมวดที่ 1 การบริหารสถานที่ค้าขายให้เกิดการอำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าและผู้ประกอบการ			
1.1 สถานที่ตั้ง	ควรตั้งอยู่ในพื้นที่ ซึ่งห่างไกลจากแหล่งปฏิภูล เช่น บริเวณทิ้งขยะ บ่อน้ำทิ้ง บริเวณโดยรอบร้านอาหารต้องไม่มีน้ำขังแฉะและสกปรก ไม่มีต้นไม้อร่อยรวมทั้งไม่มีอุปกรณ์และสิ่งของที่ ไม่เกี่ยวข้อง นอกจากนั้นบริเวณร้านอาหารต้องปราศจากมลพิษจากฝุ่นควันและสารเคมี	บริเวณโดยรอบเป็นระเบียบ สะอาด ไม่มีน้ำเสีย ไม่มีขยะ ไม่มีสัตว์นำโรค	บริเวณโดยรอบสะอาด ไม่มีน้ำเสีย ถึงขยะอยู่ข้างหน้าใกล้ศูนย์อาหาร
1.2 อาคาร	โครงสร้างและผนังอาคารต้องก่อสร้างด้วยวัสดุที่ไม่ติดไฟง่ายมีความคงทนถาวรทำความสะอาดได้ง่าย ไม่เป็นที่สะสมของฝุ่นและสิ่งสกปรก พื้นทำจากวัสดุที่คงทน เรียบ ทำความสะอาดได้ง่าย ไม่ลื่น	พื้นที่ทำจากวัสดุแข็ง เรียบ ไม่ดูดซับน้ำ ทำความสะอาดง่าย ผนังเพดาน ควรใช้สีอ่อน สภาพดี สะอาด ควรสามารถป้องกันฝุ่นและป้องกันสัตว์ต่างๆ เช่น สุนัข แมว ไม่ให้อาศัย หรือหาอาหาร	โครงสร้างทำจากวัสดุที่แข็งแรงทนทาน ไม่ติดไฟง่าย พื้นทำจากวัสดุแข็งเรียบ ทำความสะอาดง่าย
1.3 หลังคา	หลังคาต้องสร้างด้วยวัสดุที่ไม่ติดไฟง่ายมีความคงทน และสามารถป้องกันการปนเปื้อนจากภายนอก ชายคาโดยรอบต้องยื่นออกจากตัวอาคารในระยะที่เพียงพอต่อการป้องกันแสงแดด ฝนและฝุ่น	ในร้านอาหาร	หลังคาทำจากวัสดุที่ไม่ติดไฟง่าย คงทน มีชายคาป้องกันแสงแดดและฝนได้ - ทำแนวหลังในระยะที่เพียงพอต่อการป้องกันแสงแดด ฝน สร้างด้วยวัสดุที่ไม่ติดไฟง่าย มีความคงทน
1.4 การระบายอากาศ	ร้านอาหารต้องมีระบบระบายอากาศที่ดี ไม่อึดอัด ไม่มีไอน้ำ ควันและกลิ่นอาหาร อบอวล	ในบริเวณที่รับประทานอาหารควรโปร่ง มีแสงสว่างเพียงพอ ไม่มีฝุ่น ไม่มีกลิ่น ควัน และมลภาวะต่างๆ รบกวน	ในบริเวณศูนย์อาหารเป็นที่โปร่ง มีแสงสว่างเพียงพออากาศถ่ายเท - มีระบบระบายอากาศที่ดี ไม่

			อึดอัด ไม่มีไอน้ำ ควนและกลิ่นอาหาร อบอวล
1.5 ห้องน้ำ	การแยกห้องน้ำออกจากบริเวณโรงอาหาร ช่วยทำให้การบริหารจัดการเรื่องความสะอาดของทั้งสองส่วนทำได้ง่ายขึ้น ห้องน้ำควรมีระบบทำความสะอาดและระบายอากาศที่ดี เพื่อให้พื้นและอ่างล้างมือแห้งอยู่เสมอ รวมทั้งไม่ให้เกิดกลิ่นเหม็น ทั้งนี้การติดตั้งพัดลมภายในห้องน้ำช่วยให้ลดภาระการเช็ดพื้นที่เคยเปียกชื้นลงได้	ห้องน้ำควรแยกอยู่เป็นสัดส่วน ห่างจากบริเวณโรงอาหารให้มากที่สุด แต่หากสถานที่แคบต้องทำผนังกันให้มิดชิด มีประตูที่ไม่เปิดสู่บริเวณที่เตรียม-ปรุงอาหาร ที่ล้างและที่เก็บอุปกรณ์ ต้องสะอาด ไม่มีกลิ่นเหม็น มีน้ำใช้เพียงพอ ตลอดจนถึงกักเก็บอุจจาระต้องมีสภาพดี และมีฝาปิดมิดชิด	มีห้องน้ำที่แยกเป็นสัดส่วน มีการจัดการความสะอาด
1.6 อ่างล้างมือ	ควรจัดให้มีอ่างล้างมือและสบู่เหลวอย่างน้อย 1 จุด	ต้องมีอ่างล้างมืออยู่ในบริเวณห้องน้ำ และจัดให้มีสบู่เหลวล้างมืออย่างเพียงพอ	ไม่มี

หมวดที่ 2 การจัดการขยะในบริเวณสถานที่ค้าขาย

2.1 ระบบน้ำทิ้ง	ระบบน้ำทิ้งประกอบด้วยท่อหรือรางระบายน้ำที่มีสภาพดี ไม่แตกร้าว สามารถระบายน้ำจากห้องครัว และบริเวณล้างภาชนะลงสู่ท่อ หรือบ่อบำบัดน้ำได้ดี และต้องไม่ระบายน้ำลงสู่แหล่งน้ำสาธารณะโดยตรง ควรติดตั้งตะแกรงปิดท่อเพื่อไม่ให้มีการทิ้งขยะที่เป็นของแข็งลงไปได้ ท่อหรือรางระบายน้ำต้องสามารถทำความสะอาดได้ง่ายมีความลาดชันลงสู่บ่อดักอย่างน้อย 1 ต่อ 100 เพื่อไม่ให้น้ำทิ้งตกค้างอยู่ภายใน	มีท่อหรือรางระบายน้ำที่มีสภาพดี ไม่แตกร้าว ระบายน้ำจากห้องครัว และที่ล้างภาชนะ อุปกรณ์ลงสู่แหล่งบำบัดน้ำได้ดี และต้องไม่ระบายน้ำเสียลงสู่แหล่งน้ำสาธารณะโดยตรง ฝาท่อระบายน้ำควรใช้ชนิดที่เปิดทำความสะอาดได้ง่าย มีการดักเศษอาหาร และดักทิ้งเป็นระยะๆ ควรมีการทำความสะอาดรางระบายน้ำเป็นประจำด้วย	มีท่อระบายน้ำที่ดี มีตะแกรงปิดท่อเพื่อป้องกันเศษอาหาร
2.2 บ่อบำบัดน้ำเสีย	ควรมีบ่อดักเศษอาหารและไขมันที่มีประสิทธิภาพก่อนเข้าสู่ระบบบำบัดน้ำทิ้ง น้ำเสียจากโรงอาหารส่วนใหญ่เป็นแหล่งอาหารของจุลินทรีย์ที่ทำให้เกิดการเน่าเสียจนเกิดกลิ่นเหม็น ระบบ	มีบ่อดักเศษอาหาร และดักไขมันที่ใช้งานได้ดี ก่อนระบายน้ำเสียทิ้ง ไขมันเป็นสารอินทรีย์ที่สำคัญที่ทำให้เกิดน้ำเน่าเสีย และท่อน้ำอุดตัน บ่อดักไขมันใช้หลักการ	ไม่มีบ่อดักไขมัน

	บำบัดน้ำเสียที่ดีต้องไม่ก่อให้เกิดปัญหามลภาวะ โดยเฉพาะด้านกลิ่น นอกจากนี้ไขมันที่ปนเปื้อนในน้ำทิ้งมักทำให้เกิดการอุดตันในระบบบำบัดน้ำเสีย ดังนั้นระบบบำบัดน้ำเสียจึงต้องมีขนาดใหญ่เพียงพอให้ไขมันแยกออกจากน้ำทิ้งได้ และมีการตกไขมันทิ้งอย่างสม่ำเสมอ	ลอยตัวของไขมัน น้ำทิ้งจะไหลย้อนออกจากด้านล่าง เหลือไขมันลอยตัวทิ้งไว้ด้านบนแล้วจึงตกไขมันทิ้ง	
2.3 การจัดการขยะ	ถังขยะต้องฝาปิดสนิท ไม่รั่วซึม ต้องมีพื้นที่วางทิ้งขยะรวม ที่อยู่ห่างจากโรงอาหารพอสมควรและมีหลังคา นอกจากนี้ควรจัดให้ระบบการคัดแยกขยะ อย่างน้อย 2 ประเภท คือ ขยะเปียก และขยะแห้ง (รีไซเคิล)	ใช้ถังขยะที่ไม่รั่วซึมและมีฝาปิด ควรแยกขยะประเภทต่าง ๆ ออกจากกัน บางส่วนอาจนำไปฝังหรือทำปุ๋ยหมักได้ดี ทั้งนี้ต้องเก็บรวบรวมไว้ให้มิดชิด โดยควรสวมพลาสติกไว้ด้านใน และปิดฝาลังขยะด้วย	มีถังขยะเพียงพอต่อความต้องการ แต่ไม่มีถังคัดแยกขยะ และไม่มีพื้นที่ทิ้งขยะรวม
2.4 พื้นที่จัดการเศษอาหารและภาชนะที่ใช้แล้ว	ควรมีพื้นที่และการจัดการเศษอาหารและภาชนะที่ใช้แล้วอย่างเหมาะสม และเป็นระเบียบ เพื่อไม่ให้เกิดการปนเปื้อนภายในโรงอาหาร โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อรวบรวมเศษอาหารและภาชนะที่ใช้แล้วไปล้าง ทั้งนี้ควรมีถังขยะอื่นที่ไม่ใช่เศษอาหารด้วย เช่น ถังขยะสำหรับขวดน้ำ	ไม่ได้ระบุ	ไม่มีพื้นที่จัดการเศษอาหารและภาชนะที่ใช้แล้ว แต่มีคนมาเก็บภาชนะที่ใช้แล้ว และมีการจัดการเศษอาหาร
หมวดที่ 3 การบริหารดูแลเครื่องมือ อุปกรณ์ และการบำรุงรักษา			
3.1 โต๊ะและเก้าอี้	โต๊ะและเก้าอี้ที่ใช้ภายในโรงอาหารต้องมีสภาพที่ดี ทำจากวัสดุที่คงทนต่อความชื้น ความร้อน และน้ำหนักกดทับ และไม่เปื้อนสนิม พื้นผิวต้องทำความสะอาดได้ง่าย โดยไม่มีซอกมุมที่ก่อให้เกิดการสะสมของเศษอาหารและเป็นที่ซ่อนตัวของสัตว์พาหะต่างๆ เช่น แมลงสาบ	โต๊ะ เก้าอี้ สะอาด แข็งแรง จัดเป็นระเบียบ พื้นผิวโต๊ะทำด้วยวัสดุเรียบ ทำความสะอาดได้ง่าย ไม่ดูดซึมน้ำ ควรใช้สีอ่อน ควรเก็บภาชนะและทำความสะอาดโต๊ะทันทีหลังการรับประทานอาหาร	โต๊ะ เก้าอี้ สะอาด แข็งแรง จัดเป็นระเบียบ พื้นผิวโต๊ะทำด้วยวัสดุเรียบและไม่เป็นสนิม ทำความสะอาดได้ง่าย
3.2 พัฒน	การติดตั้งพัดลมในบริเวณโรงอาหาร	ควรใช้พัดลมดูดอากาศ ในบริเวณ	มีการติดตั้งพัดลมในบริเวณ

	เพื่อให้เกิดการหมุนเวียนของอากาศภายในโรงอาหาร โดยอาจติดตั้งเพื่อกู้ดอากาศออก และ/หรือเพื่อพ่นอากาศเข้าบริเวณรับประทานอาหาร เพื่อให้อากาศในบริเวณรับประทานอาหารเย็นสบาย จึงควรติดตั้งพัดลมในตำแหน่งที่เหมาะสมกับทิศทางลม มีความสะดวกในการทำความสะดวก และไม่เกิดอันตรายกับผู้ให้บริการ	ที่มีกลิ่นคาว และมีปล่องระบายควันช่วย ต้องไม่รบกวนบริเวณใกล้เคียง และต้องทำความสะอาดปล่องควันเป็นประจำ ไม่ให้มีคราบไขมันสะสม ซึ่งอาจเป็นเชื้อเพลิงได้	โรงอาหารเพื่อให้เกิดการหมุนเวียนของอากาศภายในโรงอาหาร
3.3 ป้ายข้อความ	โรงอาหารต้องควบคุมป้ายให้มีความสวยงาม สอดคล้องกับบริบทของสถานที่รวมถึง ข้อมูลที่ถูกต้องและเป็นปัจจุบัน นอกจากนั้นควรมีขนาด และติดตั้งในตำแหน่งที่มองเห็นและอ่านได้ชัดเจน ป้ายควรทำจากวัสดุที่ทำความสะอาดได้ง่าย และไม่ติดตั้งอยู่ในตำแหน่งที่เป็นแหล่งสะสมของสิ่งสกปรก และสัตว์พาหะต่างๆ	-	มีป้ายให้มีความสวยงาม สอดคล้องกับบริบทของสถานที่รวมถึง ข้อมูลที่ถูกต้องและเป็นปัจจุบัน นอกจากนั้นควรมีขนาด และติดตั้งในตำแหน่งที่มองเห็นและอ่านได้ชัดเจน ป้ายควรทำจากวัสดุที่ทำความสะอาดได้ง่าย และไม่ติดตั้งอยู่ในตำแหน่งที่เป็นแหล่งสะสมของสิ่งสกปรก และสัตว์พาหะต่างๆ
3.4 ตู้ครอบอาหาร	ตู้ครอบอาหารควรที่ลักษณะที่สมบูรณ์ ไม่ชำรุดเสียหาย ทำจากวัสดุที่ไม่แตกหักง่าย มีลักษณะใสเพื่อให้ผู้ใช้บริการสามารถเห็นอาหารได้อย่างชัดเจน แต่ไม่ควรทำจากกระจกธรรมดา วัสดุที่ใช้ทำตู้ครอบที่หาได้ง่ายและมีราคาไม่แพง ได้แก่ อะคริลิก อย่างไรก็ตาม สามารถเลือกใช้วัสดุอื่นที่มีคุณสมบัติเทียบเท่าหรือดีกว่าได้ การออกแบบตู้ครอบอาหารต้องให้เหมาะสมกับการใช้งาน เพื่อป้องกันการปนเปื้อนจากภายนอก	โรงอาหารต้องมีตู้สำหรับปกปิดอาหารที่ปรุงสุกแล้ว และด้านหน้าของตู้ต้องเป็นกระจก มีขนาดที่ไม่สูงเกินไป สามารถส่งอาหารผ่านด้านบนของตู้ได้ ยกเว้นร้านก๋วยเตี๋ยวที่ปรุงแล้วเสิร์ฟเลย อาจใช้ตู้แคบและสูงโดยเหลือพื้นที่ไว้ส่งอาหารด้านข้างของตู้ได้	บางร้านมีตู้ครอบอาหาร บางร้านไม่มี

	โดยทั่วไปประกอบด้วย 4 ด้าน คือ ด้านหน้า ด้านซ้าย ด้านขวา และด้านบน		
3.5 เครื่อง ลวก ซัอนส้ม	เครื่องลวกซัอนส้มควรตั้งอยู่ใกล้กับจุดกระจายซัอนส้ม น้ำที่ลวกควรเป็นน้ำอ่อน ซึ่งหมายถึงน้ำที่ผ่านกระบวนการลดความกระด้างได้จากกระบวนการผลิตน้ำอ่อน (softening) หรือกระบวนการรีเวอร์สออสโมซิส (reverse osmosis; RO) เพื่อมิให้เกิดตะกรันในเครื่องลวก น้ำลวกซัอนส้มต้องมีอุณหภูมิไม่ต่ำกว่า 85 องศาเซลเซียส และควรดูแลความสะอาดเครื่องลวกด้วย นอกจากนี้ต้องติดตั้งสายดินป้องกันไฟดูด	-	-
3.6 ภาชนะ และ อุปกรณ์ สำหรับ ผู้บริกา ร	ภาชนะและอุปกรณ์สำหรับผู้ให้บริการ หมายถึง จาน ชาม ถ้วย ซัอน ส้อม ตะเกียบ และแก้วน้ำ ต้องทำจากวัสดุที่เหมาะสมกับอาหาร เช่น วัสดุสำหรับอาหารร้อน อาหารที่มีไขมันสูง และต้องเป็นวัสดุที่เหมาะสมกับวิธีการล้างทำความสะอาด เช่น การล้างด้วยมือ การล้างด้วยเครื่องล้างจาน ภาชนะที่ใส่อาหารสำหรับผู้ให้บริการต้องสะอาดและมีสภาพสมบูรณ์ ไม่ชำรุดเสียหาย นอกจากนี้ต้องแยกการจัดการภาชนะและอุปกรณ์สำหรับผู้ให้บริการที่นับถือศาสนาอิสลามให้ชัดเจน	ภาชนะอุปกรณ์ เช่น จาน ชาม ซัอน ส้อม ทำด้วยวัสดุที่ไม่มีพิษภัย เช่น สแตนเลส กระเบื้องเคลือบขาว แก้ว อลูมิเนียม เมลามีนสีขาวหรือสีอ่อน ลังกะสีเคลือบขาว สำหรับตะเกียบต้องเป็นไม้ไม้ตกแต่งสี หรือพลาสติกขาว นอกจากนั้น ควรเลือกภาชนะที่มีลักษณะเรียบไม่มีลวดลาย ไม่มีร่อง สามารถทำความสะอาดได้ง่ายและทั่วถึง ห้ามทาสีที่ภาชนะเด็ดขาดทั้งด้านนอกและด้านใน เพราะสีจะกะเทาะหลุดออกปนกับอาหารได้ ถ้ามีร้านอาหารหลายร้าน ควรใช้ภาชนะแบบที่ไม่เหมือนกัน หรือใช้ภาชนะที่เป็นของส่วนกลาง ต้องใช้ภาชนะให้เหมาะสมกับ	บางร้านใช้ภาชนะอุปกรณ์ เช่น จาน ชาม ซัอน ส้อม ทำด้วยวัสดุที่ไม่มีพิษภัย แต่บางร้านยังใช้ภาชนะอุปกรณ์ที่ทำจากพลาสติก โฟม และวัสดุที่ใช้แล้วทิ้ง

		อาหาร เช่น ภาชนะเมลามีน ไม่ควรใช้กับอาหารที่ร้อนจัด	
3.7 เครื่องล้างจาน	เครื่องล้างจานต้องเป็นชนิดที่ได้เป็นมาตรฐานสากล สารเคมีที่ใช้ในการล้างต้องมีมาตรฐาน ต้องล้างในน้ำอุณหภูมิไม่ต่ำกว่า 85 องศาเซลเซียส	-	-
3.8 ถังแก๊ส	ถังแก๊สที่ใช้ต้องยึดให้ติดกับผนังเพื่อป้องกันล้ม ต้องเลือกประเภทของวาล์วปล่อยแก๊สให้เหมาะสมกับประเภทของการประกอบอาหาร สภาพท่อแก๊สต้องสมบูรณ์และมีการตรวจสอบรอบรั้วของท่อโดยผู้เชี่ยวชาญอย่างสม่ำเสมอ บริเวณที่ตั้งถังแก๊สไม่ควรมีแสงแดดส่องถึงและต้องสามารถกันฝนได้ ห้ามมิให้วางถังแก๊สในแนวระนาบกับพื้น	-	บริเวณที่ตั้งถังแก๊สอยู่ในที่ไม่มีแสงแดดส่องถึงและต้องสามารถกันฝนได้ ไม่วางถังแก๊สในแนวระนาบกับพื้น
3.9 เครื่องดูดควัน	การติดตั้งเครื่องดูดควันควรติดตั้งในตำแหน่งที่สามารถดูดไอน้ำต่างๆ จากการประกอบอาหารออกจากโรงอาหารได้อย่างมีประสิทธิภาพ และต้องทำความสะอาดอย่างสม่ำเสมอ เนื่องจากหากมีคราบน้ำมันสะสมอยู่มาก อาจเกิดอัคคีภัยได้	-	-
3.10 อ่างล้าง	อ่างล้างที่ติดตั้งภายในร้านค้าต้องมีขนาดใหญ่และลึกเพียงพอสำหรับปฏิบัติงาน สะดืออ่างควรมีขนาดใหญ่และมีตะแกรงดักเศษอาหาร โดยอาจมีลักษณะเป็นตะกร้าเพื่อให้สามารถดักเศษอาหารในปริมาณมากและดึงออกทิ้งอย่างสะดวก บริเวณอ่างน้ำอาจประกอบด้วยช่องทิ้งขยะ ซึ่งทางด้านล่างต้องรองรับด้วยถังขยะ และถังดักไขมันที่อยู่ใต้อ่าง	อ่างล้างภาชนะควรมีขนาดใหญ่พอที่จะสามารถล้างภาชนะได้โดยสะดวก และมีที่ระบายน้ำที่ใช้การได้ดี มีความสูงพอเหมาะในการยืนล้าง ถ้ามี 2 อ่าง อ่างที่ 2 ต้องล้างด้วยน้ำไหลผ่านตลอดเวลา แต่ถ้าไม่ได้ล้างด้วยไหลผ่าน ควรมีอย่างน้อย 3 อ่าง	อ่างล้างที่ติดตั้งภายในร้านค้ามีขนาดใหญ่และลึกเพียงพอสำหรับปฏิบัติงาน มีสะดืออ่างที่มีขนาดใหญ่และมีตะแกรงดักเศษอาหาร

3.11 เครื่องทำ น้ำเย็น/ ถึงน้ำดื่ม	เครื่องทำน้ำเย็นที่ให้บริการภายในโรง อาหารต้องไม่ก่อให้เกิดสารปนเปื้อนใน น้ำดื่ม ดังนั้นจึงต้องทำความสะอาดถึง เก็บน้ำ ก๊อกน้ำ และภาชนะรองน้ำอย่าง สม่ำเสมอ ถึงเก็บน้ำหรือส่วนอื่นที่สัมผัส กับน้ำต้องไม่ทำจากวัสดุที่ก่อให้เกิด อันตรายแก่ผู้ใช้บริการ	ถึงน้ำดื่ม ต้องมีเลขสารบบ อาหารของอย. และสภาพถังต้อง สะอาด ไม่มีตะกอน ไม่มีตะไคร่ น้ำ ฟานิกปิดสนิท ภาชนะที่ใส่ ต้องสะอาดมีฝาปิด และมีก๊อก เปิดน้ำ เช่น คูลเลอร์ หรือตู้เย็น ถ้าใช้น้ำเย็นต่อกับเครื่องกรอง น้ำ ต้องมีประสิทธิภาพที่ เหมาะสม และมีระบบการดูแล ล้างเครื่องกรอง ถึงน้ำเย็น และ ก๊อกน้ำตามกำหนดเวลาอย่าง สม่ำเสมอ	ไม่มี
3.12 เครื่อง กรองน้ำ	ต้องหมั่นทำความสะอาดโดยการล้าง ย้อนวัสดุกรองและขัดไส้กรองอย่าง สม่ำเสมอ	-	-
3.13 เครื่องดัก แมลง	โรงอาหารควรพิจารณาติดตั้งเครื่องดัก แมลงตามความเหมาะสม นอกจากนี้ ต้องคอยตรวจสอบตำแหน่งที่ติดตั้งว่า สามารถใช้ดักแมลงได้อย่างมี ประสิทธิภาพหรือไม่	-	-
3.14 อุปกรณ์ ดักเพลิง	โรงอาหารต้องพิจารณาเลือกใช้อุปกรณ์ ดับเพลิงให้เหมาะสมกับการดับเพลิงที่ เกิดจากแก๊สหุงต้ม และการประกอบ อาหาร โดยติดตั้งในบริเวณที่สามารถ นำมาใช้งานได้สะดวกและทันเวลา ควร ตรวจสอบสภาพความพร้อมและอายุของ ถังดับเพลิงอยู่เสมอ	-	-

หมวดที่ 4 สุขลักษณะการประกอบอาหาร

4.1 บริเวณ เตรียม อาหาร	บริเวณที่ใช้เตรียมอาหารต้องแบ่งพื้นที่ ให้เป็นสัดส่วน พื้นและผนังทำด้วยวัสดุที่ คงทน แข็งแรง มีผิวเรียบ ทำความ สะอาดได้ง่าย ไม่เป็นที่สะสมของเศษ	ควรจัดสถานที่ให้เป็นระเบียบ และเป็นสัดส่วน สามารถทำความสะอาด ได้ง่าย และทั่วถึง และควร แยกบริเวณเตรียมที่เตรียม ปิ้ง	มีการจัดสถานที่เตรียมอาหาร เป็นสัดส่วน ไม่เตรียมและปรุง อาหารบนพื้น บางร้านยัง ไม่ได้วางสิ่งของให้เป็น
----------------------------------	---	---	---

	อาหารและจุลินทรีย์ และไม่เป็นแหล่งอาศัยของสัตว์พาหะ มีระบบระบายน้ำและอากาศที่ดี มีแสงสว่างเพียงพอต่อการปฏิบัติงาน หลอดไฟมีฝาพลาสติกครอบ ถึงขยะแต่ละร้านต้องมีฝาปิดและมีการนำขยะไปทิ้งในช่วงเวลาที่เหมาะสม ภายในร้านต้องมีการจัดวางสิ่งของอย่างเป็นระเบียบ เพื่อให้ทำความสะอาดได้ง่ายและไม่เป็นที่สะสมของสิ่งสกปรก และสัตว์พาหะ การดูแลทำความสะอาดบริเวณเตรียมอาหารต้องทำเป็นประจำอย่างทั่วถึง ผนัง เพดาน ไม่มีคราบไขมันหรือหยากไย่ พื้นต้องไม่มีเศษขยะ เศษอาหาร คราบสกปรก และน้ำขังแฉะ	อาหารประเภทต่างๆ ไม่ให้ปะปนกัน เช่น บริเวณที่เตรียมเนื้อสัตว์ แยกจากบริเวณที่เตรียมผัก – ผลไม้ นอกจากนั้น ไม่เตรียมและปรุงอาหารบนพื้น เพราะพื้นเป็นส่วนที่มีสิ่งสกปรกปนเปื้อนมาก ดังนั้นจึงห้ามวางอาหาร ภาชนะที่ใส่อาหาร ไม่เตรียมและปรุงอาหารที่พื้น ทั้งนี้จะช่วยป้องกันอาหารปนเปื้อน และช่วยให้ทำความสะอาดพื้นได้โดยสะดวก และทั่วถึง	ระเบียบ
4.2 พื้นที่เตรียมอาหาร	พื้นผิวสัมผัสอาหารต้องทำจากวัสดุผิวเรียบ คงทน แข็งแรง ทำความสะอาดได้ง่าย ไม่ทำปฏิกิริยากับอาหาร และไม่เป็นที่สะสมของเชื้อจุลินทรีย์ ไม่ควรใช้วัสดุที่ทำจากไม้ โต๊ะเตรียมอาหารควรอยู่สูงจากพื้นที่ไม่น้อยกว่า 60 เซนติเมตร นอกจากนี้ต้องทำความสะอาดพื้นที่เตรียมอาหารทุกครั้งก่อนและหลังการใช้งาน	โต๊ะเตรียม – ปรุงอาหาร และผนังบริเวณเตาไฟต้องทำด้วยวัสดุที่ทำความสะอาดง่าย เช่น สแตนเลส หรือ กระเบื้องเคลือบ มีสภาพดี และพื้นโต๊ะต้องสูงจากพื้นอย่างน้อย 60 เซนติเมตร ต้องเตรียมและปรุงอาหารบนโต๊ะหรือเคาน์เตอร์ที่เรียบสะอาดสูงจากพื้นอย่างน้อย 60 เซนติเมตร และต้องมีโต๊ะ หรือชั้นสำหรับวางอาหารและภาชนะอุปกรณ์ต่างๆ ให้สูงจากพื้นอย่างน้อย 60 เซนติเมตร	พื้นผิวสัมผัสอาหารทำจากวัสดุผิวเรียบ คงทน แข็งแรง ทำความสะอาดได้ง่าย ไม่ทำปฏิกิริยากับอาหาร และไม่เป็นที่สะสมของเชื้อจุลินทรีย์ โต๊ะเตรียมอาหารอยู่สูงจากพื้นที่ไม่น้อยกว่า 60 เซนติเมตร
4.3 ภาชนะและอุปกรณ์	ภาชนะและอุปกรณ์ที่ใช้ในการเตรียมและประกอบอาหารต้องมีรูปแบบที่เหมาะสมกับการใช้งาน และทำความสะอาดได้ง่าย ทำจากวัสดุที่ไม่เป็น	ควรเลือกภาชนะที่มีลักษณะเรียบ ไม่มีรอยขีดข่วน ไม่มีร่อง สามารถทำความสะอาดได้ง่ายและทั่วถึง ทำจากวัสดุที่ไม่เป็นอันตราย เช่น	ภาชนะและอุปกรณ์ที่ใช้ในการเตรียมและประกอบอาหารต้องมีรูปแบบที่เหมาะสมกับการใช้งาน และ

อันตรายเมื่อสัมผัสกับอาหาร เช่น สแตนเลส กระเบื้องเคลือบขาว อลูมิเนียม เมลามีนสีขาวหรือสีอ่อน และต้องอยู่ในสภาพสมบูรณ์และสะอาดเพื่อป้องกันการสะสมของเชื้อโรค ภาชนะและอุปกรณ์ที่ใช้กับอาหารดิบควรแยกออกจากภาชนะและอุปกรณ์สำหรับอาหารปรุงสุก หากจำเป็นต้องใช้ภาชนะร่วมกันต้องล้างทำความสะอาดก่อนนำไปใช้กับอาหารปรุงสุก ลักษณะที่ดีของภาชนะที่ใช้ในการเตรียมและประกอบอาหาร มีดังนี้ 1. ต้องมีความคงทน ไม่แตกหักง่าย ควรหลีกเลี่ยงวัสดุประเภทแก้วและกระเบื้องต้องระวังไม่ให้ชิ้นส่วนของอุปกรณ์ เช่น สกรู ปลายมีด เศษโลหะหักหล่นลงในอาหาร 2. ต้องไม่ทำปฏิกิริยากับอาหารหรือละลายสารพิษลงในอาหาร เช่น หม้อก๋วยเตี๋ยวควรเป็นหม้อแบบปลอดสารตะกั่ว ภาชนะใส่น้ำส้มสายชู น้ำปลา น้ำจิ้มต่างๆ ควรทำจากกระเบื้องเคลือบขาวหรือแก้ว ส่วนช้อนตักควรใช้เป็นกระเบื้องเคลือบขาวจะดีที่สุด สำหรับเครื่องปรุงชนิดอื่นที่ไม่กัดกร่อน เช่น น้ำตาล พริกป่น ถั่วป่น ให้เลือกใช้ภาชนะสแตนเลส กระเบื้องเคลือบขาว อลูมิเนียม เมลามีนสีขาวหรือสีอ่อน ภาชนะใส่เครื่องปรุงต้องทำความสะอาดง่ายและต้องมีฝาปิด และอยู่ในสภาพที่สะอาดไม่มีคราบสกปรก 3. ทำจากวัสดุและมีรูปแบบที่ทำให้ความ	สแตนเลส กระเบื้องเคลือบขาว แก้ว อลูมิเนียม เมลามีนสีขาวหรือสีอ่อน สังกะสีเคลือบขาว ภาชนะใส่น้ำส้มสายชู น้ำปลา น้ำจิ้ม ต้องทำด้วยแก้ว หรือกระเบื้องเคลือบขาว และช้อนตักทำด้วยกระเบื้องเคลือบขาว หรือสแตนเลส (ชนิด 18 – 8) สำหรับเครื่องปรุงอื่นๆ ต้องใสในภาชนะที่ทำความสะอาดง่าย มีฝาปิด และสะอาด เครื่องปรุงควรเตรียมไว้ในเฉพาะวัน ถ้าเหลือควรทิ้งแล้วล้างภาชนะใส่เครื่องปรุง ช้อนตัก และฝาปิดให้สะอาด ถังน้ำแข็ง ต้องสะอาด มีฝาปิด มีอุปกรณ์ที่มีด้ามสำหรับคีบหรือตักโดยเฉพาะ และวางสูงจากพื้นอย่างน้อย 60 เซนติเมตร และต้องไม่มีสิ่งของอื่นเข้าร่วม เขียง ต้องมีสภาพดีไม่แตกร้าว เป็นร่องหรือขึ้นรา แยกใช้เขียงสำหรับอาหารแต่ละประเภท เช่น เนื้อสัตว์ดิบ เนื้อสัตว์สุก ผักและผลไม้สด เป็นต้น และมีฝาชีครอบขณะที่ไม่ได้ใช้งาน อีกทั้งต้องล้างเขียงให้สะอาดทั้งก่อนและหลังการใช้งาน และวางผึ่งให้แห้งไม่อัปชื้น	ทำความสะอาดได้ง่าย ทำจากวัสดุที่ไม่เป็นอันตราย แต่บางร้านยังใช้ภาชนะพลาสติกใส อาหารปรุงสุก ภาชนะใส่น้ำส้มสายชู น้ำปลา น้ำจิ้ม ทำจากกระเบื้องเคลือบขาว ช้อนตักทำด้วยสแตนเลส แต่ไม่มีฝาปิด มิดชิด ถังน้ำแข็ง มีฝาปิด มีอุปกรณ์ตักเฉพาะ แต่ไม่ได้วางสูงจากพื้น เขียง ส่วนใหญ่เป็นเขียงไม้ แต่อยู่ในสภาพดี ไม่ขึ้นรา
--	--	--

	สะอาดได้ง่ายและทั่วถึง และไม่ก่อให้เกิดการปนเปื้อนระหว่างการผลิตงาน เช่น เชียงที่ใช้เตรียมอาหารควรเป็นเชียงพลาสติก ซึ่งทำความสะอาดได้ง่าย หากจำเป็นต้องใช้เชียงไม้ต้องอยู่ในสภาพที่ดี ไม่มีรอยแตก ไม่ขึ้นรา หรือไม่มีคราบไขมันหรือคราบสกปรก นอกจากนี้ต้องมีฝาชีครอบเชียงระหว่างที่ไม่ใช้งาน เพื่อป้องกันแมลงวันและสัตว์พาหะอื่นๆ		
4.4 การล้างภาชนะและอุปกรณ์ด้วยมือ ต้องล้างภาชนะอุปกรณ์	ปฏิบัติให้ถูกต้องตามวิธี 3 ขั้นตอน โดยทำความสะอาดด้วยน้ำยาล้างจานก่อน แล้วล้างด้วยน้ำสะอาดอีก 2 ครั้ง อ่างล้างภาชนะต้องอยู่สูงจากพื้นไม่น้อยกว่า 60 เซนติเมตร ภาชนะและอุปกรณ์ที่ล้างทำความสะอาดแล้ว ควรคว่ำให้แห้งในภาชนะโปร่งที่สะอาดหรือตะแกรงสูงจากพื้นอย่างน้อย 60 เซนติเมตรเช่นกัน ภาชนะและอุปกรณ์ที่ทำความสะอาดแล้ว ควรเก็บแบบคว่ำให้แห้งในภาชนะโปร่งที่สะอาดหรือตะแกรงที่สูงจากพื้นอย่างน้อย 60 เซนติเมตร สำหรับภาชนะและอุปกรณ์ที่แห้งแล้ว ให้จัดเก็บไว้ในที่มิดชิด เพื่อป้องกันฝุ่นและสัตว์พาหะ รวมทั้งสารเคมีที่ฉีดพ่นในขณะควบคุมสัตว์พาหะ	การล้างภาชนะอุปกรณ์ ต้องล้างด้วยวิธีอย่างน้อย 2 ขั้นตอน โดย 1. ล้างด้วยน้ำยาล้างภาชนะ และ 2. ล้างด้วยน้ำสะอาดอีก 2 ครั้ง หรือล้างด้วยน้ำไหล และอุปกรณ์ล้างต้องสูงจากพื้นอย่างน้อย 60 เซนติเมตร ห้ามใช้ผงซักฟอกล้างภาชนะ เพราะล้างได้ยาก และอาจมีสารตกค้างได้ น้ำที่ใช้ต้องเปลี่ยนในสะอาดอยู่เสมอ เมื่อล้างภาชนะเสร็จแล้ว ควรเก็บคว่ำในภาชนะโปร่งสะอาดหรือตะแกรง วางสูงจากพื้นอย่างน้อย 60 เซนติเมตร	มีการล้างภาชนะอุปกรณ์ด้วยน้ำสะอาด และวางภาชนะอุปกรณ์จากพื้นอย่างน้อย 60 เซนติเมตร

สรุปบทเรียนการดำเนินงานที่ชุมชนเกาะกลางคลองเตย เขตพระโขนง กรุงเทพฯ เพื่อการจัดการขยะ
และสิ่งแวดล้อมอย่างครบวงจร



- ดุระบบการทำบ่อ
ดักไขมันชุมชนแล้ว
น่าสนใจ ทำได้ง่าย และได้
ประโยชน์
- วัสดุของบ่อดัก
ไขมันสามารถหาซื้อได้ง่าย
คิดว่ากลุ่มของเราได้
เพราะเรามีวัตถุดิบอยู่แล้ว
เช่น เปลือกสับปะรดของ
ร้านขายผลไม้ สามารถ
นำมาเป็นวัตถุดิบ

สิ่งที่เรียนรู้จากการลงพื้นที่ มีดังนี้

1) การทำบ่อดักไขมัน ทำได้ทุกร้านอาหาร

อุปกรณ์

- กล่องพลาสติก
- ท่อพีวีซี
- กระจาดกรองเศษอาหาร
- ฟิวเจอร์บอร์ด
- เหล็กฉาก+น็อต
- กะละมัง



ตัวอย่างบ่อดักไขมัน แบบที่1



ตัวอย่างบ่อดักไขมัน แบบที่2

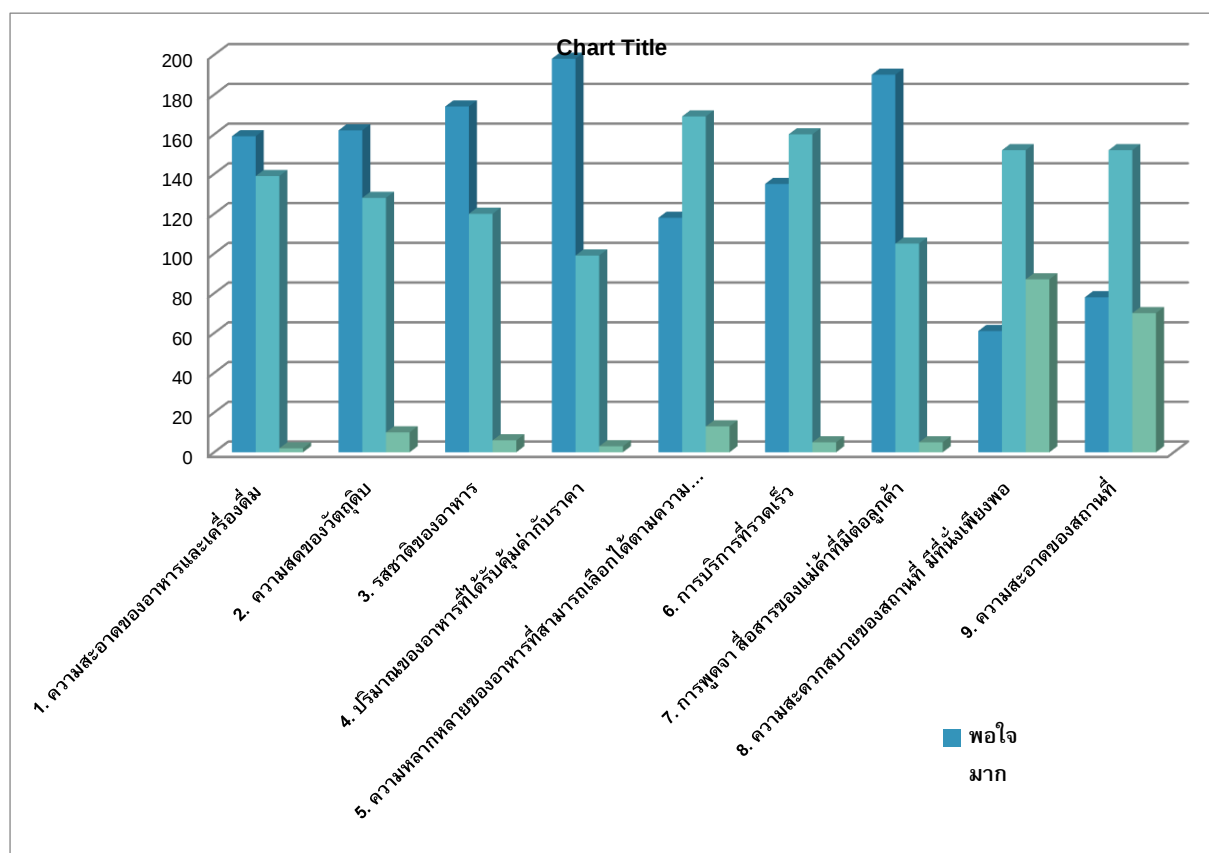
กลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวานวางแผนเพื่อทำบอดักไขมันแบบที่ 1 เพราะเหมาะกับการใช้งานจริง
วิธีการทำบอดักไขมัน แบบที่ 1 มีดังนี้

- 1) เตรียมกล่องพลาสติกขนาดดังรูป
- 2) เจาะฝาเพื่อวางกระจาดกรองเศษอาหาร ดังตัวอย่างบอดักไขมันแบบที่ 1
- 3) เจาะรูให้เท่าขนาดท่อพีวีซีเพื่อปล่อยน้ำทิ้ง
- 4) ตัดพีเจร์บอร์ดให้วางไว้กึ่งกลางถึงพอดี ใช้ลวดหรือการร้อยติดไว้กับถังพลาสติก ไม่ให้ลื่นเอน
- 5) เตรียมกะละมังดังรูป เจาะรูกึ่งกลาง ดังรูป
- 6) ตัดท่อพีวีซีเพื่อต่อเข้ากับกะละมัง และกล่องพลาสติก
- 7) ติดตั้งท่อพีวีซีกับกะละมัง และกล่องพลาสติก
- 8) ตัดเหล็กฉากขนาดรองรับกะละมังให้ได้พอดี และติดตั้ง
- 9) ประกอบทุกส่วนให้เข้ากันดังรูปตัวอย่างบอดักไขมัน แบบที่1



2) ผลสำรวจความคิดเห็นเกี่ยวกับคุณภาพและการบริการอาหารของผู้ประกอบการร้านอาหารรายย่อย
กลุ่มแม่ค้าปากหวาน

หัวข้อการสำรวจ	พอใจมาก	พอใจ	พอใจน้อย
1. อาหารและเครื่องดื่มมีความสะอาด	159	139	2
2. ความสดของวัตถุดิบ	162	128	10
3. รสชาติของอาหาร	174	120	6
4. ปริมาณของอาหารที่ได้รับคุ้มค่างบราคา	198	99	3
5. ความหลากหลายของอาหารที่สามารถเลือกได้ตามความต้องการ	118	169	13
6. การบริการที่รวดเร็ว	135	160	5
7. การพูดจา สื่อสารของแม่ค้าที่มีต่อลูกค้า	190	105	5
8. ความสะอาดกสบายของสถานที่ มีที่นั่งเพียงพอ	61	152	87
9. ความสะอาดของสถานที่	78	152	70



ผลสำรวจพบว่า ลูกค้าพึงพอใจกับปริมาณอาหารที่ได้รับคุ้มค่ากับราคามากที่สุด ถึง 198 คะแนนจาก 300 รองลงมาคือ การพูดจาสื่อสารของแม่ค้าที่มีต่อลูกค้า ได้คะแนนพอใจมาก 190 คะแนนจาก 300 คะแนน และรสชาติของอาหาร ความสดของวัตถุดิบ และความสะอาดของอาหารและเครื่องดื่มได้รับความพึงพอใจรองลงมาตามลำดับ

ข้อเสนอแนะจากลูกค้า ซึ่งกลุ่มจะนำมาปรับปรุงหลังจากการรวบรวมข้อมูลและการวิเคราะห์ความเป็นไปได้สามารถแบ่งออกได้เป็น 3 กลุ่มดังนี้ 1. ความสะดวกสบายของสถานที่ขาย คือ ควรมีที่นั่งที่ตีไม่แตกหักคงทนและเพียงพอ และ ควรปรับปรุงท่อน้ำเนื่องจากน้ำท่วมในช่วงฝน 2. ความหลากหลายของอาหาร และ 3. การทำความสะอาดอาหารและสถานที่ คือ ควรห่างจากถนนเพราะมีฝุ่นมาก พื้นที่ทำอาหารไม่ควรเปียก และควรมีอ่างล้างมือ

4.3.5 การลดต้นทุนวัตถุดิบของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน

ในการศึกษาเรื่องการลดต้นทุนวัตถุดิบของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน ใช้วิธีการลงพื้นที่ศึกษาที่ชุมชนเกาะกลางคลองเตย เขตพระโขนง กรุงเทพฯ นักวิจัยได้ข้อมูลในการทำน้ายาล้างจานจากเปลือกสับปะรด ซึ่งสามารถนำมาทดลองใช้เพื่อลดต้นทุนด้านการชื้อน้ายาล้างจานได้อีกด้วย การทำน้าหมักชีวภาพ การทำปุ๋ยหมักเพื่อสร้างรายได้อีกด้วย โดยมีรายละเอียดขั้นตอนการทำดังนี้

การทำน้ายาล้างจานจากเปลือกสับปะรด

อุปกรณ์

- ถังพลาสติกสีขาว ขนาด 30 ลิตร 2 ถัง
- เกลือแกง 1 กิโล
- N 70 2 กิโล
- เปลือกและแกนสับปะรดอย่างน้อย 10 กิโล
- ไม้พาย
- ระดมอุปกรณ์ในการจัดเก็บ เช่น แกลลอนน้ำมันหอย

วิธีการทำน้ายาล้างจานจากเปลือกสับปะรด

1. ต้มเปลือกและแกนสับปะรด เคี่ยวจนน้ำออกและมีกลิ่นหอม จากนั้นยกออกและพักไว้
2. กรองน้ำ ค่อยๆ เทใส่ถังไม้ให้เกิดฟอง เพื่อไม่ให้ลมเข้า
3. ใส่ส่วนผสม N 70 กวนไปทางเดียวกันจนข้นเหนียว

4. จากนั้นใส่ส่วนผสมเกลือแกงครึ่งกิโล คนจนละลาย
5. ใส่น้ำ 1 ลิตร คนระวังไม่ให้เกิดฟอง
6. ใส่เกลือแกงที่เหลือ คนจนละลาย
7. จากนั้นใส่น้ำจนเต็มถัง คนจนเข้ากัน
8. จากนั้นทิ้งไว้สักพักเพื่อให้ น้ำยาล้างจานเข้ากันจนมีสีใส แล้วกรองลงภาชนะที่เตรียมไว้



การนําน้ำหมักชีวภาพ เพื่อลดกลิ่นน้ำเสีย และล้างท่อ เป็นสิ่งทำได้เลย สูตรนี้ทำให้ได้น้ำหมักชีวภาพที่ไม่มีกลิ่นเหม็น

อุปกรณ์

- ถังพลาสติกสีดำขนาด 50 ลิตร
- น้ำตาลทรายแดง 5 กิโล
- เปลือกผลไม้ที่มีรสเปรี้ยว เช่น มะนาว สับปะรด 15 กิโล
- น้ำประปาพักไว้ 1 คืน



ภาพน้ำหมักชีวภาพจากเปลือกมะนาว

วิธีการนําน้ำหมักชีวภาพ

1. พักน้ำประปาทิ้งไว้ 1 คืน เพื่อล้างสารคลอรีน
2. วางเปลือกผลไม้ที่มีรสเปรี้ยวลงไปในถัง 15 กิโล
3. ใส่น้ำตาลทรายแดง 15 กิโล
4. จดวันเริ่มหมัก และหมักนาน 30 วัน

การบ่อปุ๋ยหมัก หลังจากทำบ่อดักไขมันเสร็จทุกร้าน

อุปกรณ์

- บ่อวงซีเมนต์ 2 วง
- ตระแกรกลวด
- น้ำหมักชีวภาพ



วิธีการทำปุ๋ยหมักชีวภาพ

1. นำบ่อวงซีเมนต์ 1 วงมาตัดให้เป็นรูปสี่เหลี่ยม และนำเศษซีเมนต์ที่ตัดได้มารองพื้น ดังรูป
2. นำตระแกรกลวดที่มีความห่างขนาดครึ่งนิ้วมาปิดด้านบน
3. นำบ่อวงซีเมนต์อีกอันมาวางทับเป็น 2 ชั้น
4. ใส่เศษใบไม้แห้งขนาด 15 – 20 ก.ก.ลงในบ่อซีเมนต์ด้านบน
5. ใส่น้ำหมักชีวภาพ 5 – 10 ลิตร
6. ใส่เศษอาหาร (หันให้มีขนาดเล็ก) ลงในบ่อซีเมนต์ สามารถใส่เศษอาหารได้วันละ 20 – 30 ก.ก.
7. คลุกเคล้าให้เข้ากัน แล้วปิดฝาให้สนิท หรือครอบด้วยถุงดำ
8. ทุก 7 วันให้ใส่เศษใบไม้แห้ง และเติมน้ำหมักชีวภาพ (ตามข้อ 4 และ 5) คลุกเคล้าให้เข้ากัน
9. หมักทิ้งไว้ 2 – 4 สัปดาห์ จะเกิดเชื้อราสีขาวไม่เกิดโทษ จะสามารถนำปุ๋ยหมักจากบ่อวงไปใช้ได้

ผลวิเคราะห์เรื่องการลงทุนวัตถุดิบของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้ำ

จากการเก็บข้อมูลด้านการสำรวจแหล่งวัตถุดิบ และการจัดเก็บวัตถุดิบ และผลสำรวจคุณภาพและบริการ ได้แนวทางการลดต้นทุนวัตถุดิบของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้ำปากหวาน ดังนี้

1. ซื้อวัตถุดิบที่แหล่งวัตถุดิบที่มีความสด สะอาด ราคาไม่แพง ซึ่งก็คือ ตลาดคลองเตย
2. หากซื้อวัตถุดิบประเภทเดียวกัน ให้ฝากกันซื้อ
3. ต้องวางแผนปริมาณการซื้อแต่ละวัน เพื่อไม่ให้ซื้อเกินความจำเป็น
4. จากการสอบถามกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้ำปากหวาน มีรายจ่ายค่าน้ำยาล้างจาน ขนาด 500 มิลลิกรัมเฉลี่ยจำนวน 60 ถุงต่อเดือน เป็นเงินเดือนละ 1,440 บาท หากเปลี่ยนมาใช้ยาล้างจานจากเปลือกสับปะรด ซึ่งมีต้นทุนสารทำฟอง N70 เพียง 440 บาท เพราะสมาชิกกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้ำปากหวานมีร้านผลไม้ ซึ่งสามารถหาเปลือกสับปะรดได้โดยไม่ต้องซื้อ กลุ่มออมทรัพย์แม่ค้ำปากหวานจะสามารถลดต้นทุนในการซื้อน้ำยาล้างจานได้ 1,000 บาทต่อเดือน
5. การทำน้ำหมักชีวภาพ และปุ๋ยชีวภาพ สามารถทำได้ง่ายและมีวัตถุดิบจากเศษอาหาร สามารถสร้างรายได้ และเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

4.4 การบริหารจัดการกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน

4.4.1 ความเป็นมาของสมาชิกกลุ่ม



1) การอพยพย้ายถิ่นมาปักหลักบริเวณเดียวกันของสมาชิกกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน

ในปี 2540 นายธนา นบประโสต (พงษ์) และครอบครัวย้ายมาเช่าห้องที่บ้านเช่าปุเทียม ประกอบธุรกิจขายผลไม้เคลื่อนที่ และเริ่มขายผลไม้ที่หน้าที่พักคนงานก่อสร้างศูนย์การค้าโชคชัย ในปี 2557 เพราะได้รับผลกระทบจากนโยบายการจัดการทางเท้า ก่อนหน้านั้นพงษ์เคยเข้ามาทำงานในเมืองที่โรงงานเหล็กในสมุทรสาคร ตั้งแต่อายุ 16 ปี (ปี 2526) ได้ค่าแรงวันละ 27 ทำงานจนป่วยต้องกลับไปรักษาตัวที่บ้านเกิดที่จังหวัดชัยภูมิ ประกอบอาชีพทำนาทำไร่ จนกระทั่งมีการย้ายรกรากมาที่จังหวัดสระแก้ว และได้แต่งงานมีครอบครัวในปี 2536 พงษ์เริ่มทำไร่ข้าวโพด 50 ไร่ ลงทุนกู้หนี้ยืมสินซื้อรถไถ ซื้อปุ๋ย ช่วงแรกมีรายได้ดี แต่ต่อมาอีก 4 ปี เกิดภัยแล้งทำให้ผลผลิตเสียหายขายไม่ได้กำไร เป็นหนี้สิน พงษ์และครอบครัวจึงตัดสินใจกลับเข้ามาในเมืองอีกครั้งในปี 2540 ทำงานที่โรงงานพันสีคอนเทนเนอร์ แถวบางบ่อ จังหวัดสมุทรปราการ ได้เงินน้อยมากเพียงวันละ 165 บาท ทำงานได้ 3 เดือนก็ลาออกเพราะเงินไม่พอใช้ “พอดีมีคนรู้จักมาชวนทำงานขนถ่ายเหล็กจากท่าเรือ แถวป้อมพระจุล ได้เงินดีเพราะเป็นงานเหมา บางทีงานเสร็จเร็วก็ได้กลับบ้านเลย” พงษ์ทำงานขนถ่ายเหล็กรายได้ดีได้เงินวันละ 300 – 400 บาท แต่ถือว่าเป็นงานเสี่ยงอันตราย ทำงานที่นี้ได้ครึ่งปี ในเดือนพฤศจิกายนก็มีเพื่อนมาชวนพงษ์มาขายผลไม้รถเข็นย่านสุขุมวิท ก่อนจะเปลี่ยนอาชีพ พงษ์ต้องสำรวจท้องเช่า

และรอนห้องว่างอยู่เกือบ 2 เดือน เพราะต้องการอยู่ข้างๆ เพื่อนที่ขายผลไม้ด้วยกัน ห้องเช่าที่พงษ์เล็อกอยู่ คือที่ชุมชนบ้านเช่าตาเทียม เจ้าของที่ดินคือตาเทียมนั่นเอง เมื่อปู่เทียมขายที่ดิน พงษ์และครอบครัวจึงอพยพ ย้ายไปเช่าบ้านร่วมกับเพื่อนอยู่ที่ซอยจตุรทิศ 3 หรือซอยเลิศแก้ว

ในปีเดียวกัน (2540) นางยุพิน นนทะโคตร (เจ๊อะ) และครอบครัว ย้ายมาอยู่กรุงเทพฯ พร้อมนายโจ้ สามิ ช่วงแรกสามิเจ๊อะทำอาชีพรับจ้างแผนกจัดเลี้ยงที่ศูนย์ประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ เช่าห้องพักอาศัยอยู่แถว สุขุมวิท ต่อมาก็ลาออกมาเป็นคนงานก่อสร้างถนนจตุรทิศพระราม 9 ส่วนยุพินก็มาเปิดร้านส้มตำไถ่อย่างรถ พ่วงขายให้คนงานก่อสร้าง ทั้งสองอยู่กินกันจนมีลูกชาย 2 คนหัวปีท้ายปี ประมาณปี 2544 เมื่อลูกโตจนถึงวัย เรียน เจ๊อะตัดสินใจพาลูกชายทั้งสองมาอยู่ด้วยและเข้าโรงเรียนวัดอุทัยธาราม เช่าห้องพักที่ชุมชนตาเทียม ทำ มาหากินเรื่อยมาจนกระทั่งถนนจตุรทิศสร้างเสร็จเมื่อปี 2548 ฝีมือทำอาหารของยุพินที่ได้รับการฝึกฝนทำให้ ทั้งวงหมอลำกินสมัยยังสาว บัดนี้ได้นำมาใช้เป็นอาชีพที่กรุงเทพฯ ปัจจุบันเจ๊อะและสามิเช่าบ้านอยู่ที่บ้านริม คลองวัดอุทัย ทั้งสองเข้าร่วมกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวานเพราะต้องการพื้นที่ขายเป็นหลักแหล่ง และเคยมี ประสบการณ์เข้าร่วมกลุ่มออมทรัพย์ที่บ้านเกิดแล้ว คิดว่าดีที่ได้มีกลุ่มออมทรัพย์ในเมืองของตนเองจะได้มี แหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยยถูก

นางบรรจง วันดี (หรือป้าบาง) ปัจจุบันอายุ 54 ปี เป็นสมาชิกที่อายุมากที่สุดในกลุ่ม สมาชิกจึงเรียก กันว่าป้าบาง บางคนก็เรียกว่ายายบาง ป้าบางย้ายมาทำงานกรุงเทพฯ ครั้งแรกในปี 2544 มาอยู่ที่ห้องเช่าของ ปู่เทียม ซึ่งสามิเช่าอยู่ก่อนแล้ว สามิป้าบางประกอบธุรกิจขายผลไม้เคลื่อนที่เช่นเดียวกับพงษ์

ป้าบางไม่เคยเรียนหนังสือ ชีวิตวัยเด็กตั้งแต่จำความได้ คือ ติดตามพ่อแม่ลงนาตั้งแต่เด็ก พออายุเข้า 17 ปีเป็นสาวก็แต่งงานกับสามิที่พ่อแม่คัดสรรให้ แต่งงานมีลูก 3 คน ประกอบอาชีพรับจ้าง และทำเกษตรใน พื้นที่จังหวัดสระแก้ว ตั้งแต่ช่วงที่รัฐบาลเปิดพัฒนาพื้นที่เกษตรกรรมตามนโยบายพัฒนาพื้นที่ความมั่นคงตาม แนวชายแดนไทย – กัมพูชา เมื่อทำไร่นาไม่ได้ผลผลิตเท่าที่ควร ประกอบกับมีภาระเพิ่มขึ้น สามิของป้าบาง ต้องเช่ากรุงเทพฯ มาทำงานทำ และส่งเงินมาให้รายเดือนๆ ละ 2,000 – 3,000 บาท สามิป้าบางจะกลับบ้าน ช่วงหน้าทำนา และช่วงเทศกาลเท่านั้น ส่วนป้าบางต้องเอาลูกชายไปฝากไว้กับอา เพื่อมารับจ้างทำไร่ข้าวโพด ได้ค่าแรงวันละ 30 บาท สภาพครอบครัวป้าบางเป็นเช่นนี้อยู่นานจนกระทั่งส่งลูกชายและลูกสาวเข้าเรียน ตั้งแต่ชั้นประถมศึกษาปีที่ 1 ถึงจบมัธยมศึกษาปีที่ 3 และหางานทำจนมีครอบครัวของตนเองในที่สุด จนปี 2544 ป้าบางตัดสินใจเข้ากรุงเทพฯ เพราะที่ไร่มีปัญหาเรื่องช้างป่ามาทำลายพืชผลการเกษตร ในปี 2559 สามิ ของประสบอุบัติเหตุรถชนถึง 2 ครั้ง สภาพร่างกายไม่เป็นอะไรมาก แต่ต้องชดเชยค่าเสียหายให้กับคู่กรณีและ ช่อมรดกครั้งละ 5,000 บาท พอชนได้ 2 ทีก็เลิกอาชีพขายผลไม้เลย สามิป้าบางตัดสินใจกลับบ้านที่จังหวัด สระแก้วพร้อมลูกสาวคนสุดท้อง ไปรับจ้างฉีดยาฆ่าหญ้าและกรีดยาง ส่วนป้าบางไม่ยอมกลับ “ทำงาน

กรุงเทพฯ ได้เงิน แต่กลับบ้านไม่มีเงิน ยังต้องเงินเลี้ยงลูก ” ลูกบ้างทั้ง 2 คน โตจนมีครอบครัวแล้ว แม่ไม่เคยส่งเงินมาเลี้ยงดูพ่อแม่แต่ก็เลี้ยงดูตัวเองได้ เหลือแต่ลูกสาวคนเล็กที่ปัจจุบันยังเรียนอยู่ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 4 หลังจากสามีกลับบ้าน ช่วงกลางปี 2559 บ้างตัดสินใจมาขายส้มตำที่หน้าแคมป์คนงานก่อสร้างห้างไอซ์ดีซี “เลือกขายส้มตำเพราะว่าทำคนเดียวได้ ขายผลไม้แบบเดิมไม่ไหว ขายคนเดียวลำบากมากในช่วงฝนตกน้ำท่วมบ่อย ต้องเซ็นรถคนเดียว” และเข้าร่วมกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน เพราะเพื่อนชวนเข้าร่วม และกลัวว่าจะถูกไล่ที่ คิดว่าไม่มีอะไรจะเสีย

ในปี 2545 นางมณีวรรณ จันทรหิรัญ (นาง) และครอบครัว มาอยู่ที่พื้นที่ของปูเทียมโดยสามีนางมีศักดิ์เป็นหลานปู บ้านเกิดนาง อยู่ที่จ. อุตรธานี เข้ามาทำงานที่กรุงเทพฯ ตั้งแต่อายุ 12 ปี เพราะพี่สาวมาอยู่ก่อนแล้ว งานแรกและงานหลักคือ แม่บ้าน ทำงานกินอยู่หลับนอนที่บ้านคนมีเงิน รายได้เดือนละ 900 บาท “สมัยนั้นเค้าไม่เรียกว่างานแม่บ้านหรอกนะ เขาเรียกว่าคนใช้ เวลาต้องดูบ้านก็ไม่มีไม้ถู ต้องนั่งพื้นถู ” ทำได้ประมาณ 6 – 7 ปี จนปี 2536 นางอายุย่างเข้า 18 ปี ได้พบรักกับสามีและแต่งงานกันจึงย้ายมาอยู่ที่บ้านสามีแถวพระราม 9 จนกระทั่งปี 2545 บ้านถูกเวนคืนที่ดินทำรถไฟใต้ดินพระรามเก้าจึงย้ายมาอยู่ที่ชุมชนตาเทียม

เมื่อนางแต่งงานมีลูก 2 คนจนลูกเข้าเรียน ก็กลับมาทำงานแม่บ้านที่สถานีรถไฟใต้ดินพระรามเก้า และที่ทำการพรรคเพื่อไทย ทำงานแม่บ้านมานานจนกระทั่งปี 2552 สามีแนะนำให้เปลี่ยนอาชีพค้าขายขนมไทย ส่งเสริมให้เรียนและซื้ออุปกรณ์ให้จนกระทั่งทำขายได้ นางเริ่มขายขนมหวานที่ตลาดสดริมทางรถไฟ และไปเห็นขายบริเวณหน้าที่ทำการพรรคเพื่อไทย จนกระทั่งเมื่อนางจึงเริ่มอาชีพค้าอาหารแผงลอยนับจากนั้น และเปลี่ยนมาขายข้าวแกง บริการคนงานก่อสร้างในปี 2559 เมื่อมีคนชวนเข้ากลุ่มก็มาเข้าร่วมทันที เพราะต้องการได้พี่ชายที่มั่นคง และได้ออมเงินอีกด้วย

ปี 2554 นางจิตติกานต์ แก้วใส (วร) ย้ายมาทำงานกรุงเทพฯ ตามสามี มาอาศัยอยู่ร่วมกับพี่สาวสามีที่มาปักหลักตั้งถิ่นฐานบริเวณที่รกร้าง ปัจจุบันเป็นที่จอดรถหลังศูนย์การค้าไอซ์ดีซี ในปี 2529 หลังจบชั้นปวศ. วร ตัดสินใจเข้ากรุงเทพฯ หางานทำเพราะไม่ยอมทำนา จนกระทั่งพบสามีในปี 2535 อยู่กินกันและเปิดร้านซ่อมรถของตนเอง แถวบางประกอก กรุงเทพฯ มีรายได้ดี จนกระทั่งปี 2540 ครอบครัวได้รับผลกระทบจากพิษพองสบู่แตก การเงินเริ่มฝืดเคือง ปี 2543 วรตัดสินใจกลับบ้านเกิดที่ขอนแก่น เปิดร้านซ่อมรถมอเตอร์ไซด์ แต่มีรายได้พอกิน วรจึงต้องหันมาช่วยครอบครัวเปิดร้านรถเข็นส้มตำไถ่อย่าง แต่ก็ขายไม่ดีเพราะขายตรงไหนก็ขายไม่ได้มีคนขายกันหมดแล้ว จึงตัดสินใจดัดแปลงรถมอเตอร์ไซด์เป็นรถพ่วงขาย เร่ขายไปตามเขตงานก่อสร้างจึงขายดี อย่างไรก็ตาม รายได้ของครอบครัวก็ยังไม่เพียงพอเพราะลูกทั้งสองอยู่วัยกำลังเรียน วรจึงกู้หนี้ยืมสินนอกระบบ และหมุนเงินใช้หนี้ “กูไปกู้มา เป็นกูหลายเจ้าเลยที่นี่ และบางรายเราก็ไม่มีเงินจ่าย ” จนปี

2554 วร เปลี่ยนมาขายผักไท หอยทอด ขายดีจนหมดหนี้ จากนั้นสามีจึงไปสมัครขับรถ 10 ล้อ วร ต้องติดตามไปด้วยเพื่อผลักดันขับ ถือเป็นอาชีพที่สร้างรายได้มากกว่า แต่สามีสายตาไม่ดี ขับรถตอนกลางคืนแล้วมองไม่ชัด จึงตัดสินใจลาออก จากนั้นจึงมาทำงานที่กรุงเทพฯ วร เริ่มมาช่วยพี่สาวสามีทำอาหารตามสั่งก่อน จากนั้นปี 2556 วร ก็หันมาทำร้านอาหารตามสั่งของตนเอง เริ่มจากร้านรถเข็นขายผักไทหอยทอด และมาเป็นรถพ่วงร้านอาหารตามสั่งที่สามแยกหน้าที่พักคนงานก่อสร้างศูนย์การค้าไอซ์ดีซี วร เป็นคนริเริ่มในการตั้งกลุ่มออมทรัพย์และชักชวนเพื่อนๆ เข้าร่วมกลุ่ม

ปี 2555 ครอบครัวนางอภิขญา อยู่เย็น หรือเพ็ญ และนายประเสริฐ อยู่เย็น หรือเสริฐ ย้ายมาเช่าห้องอยู่ที่บ้านตาเทียม ตามสภาพการทำงานของสามีที่ลาออกจากบริษัทิตาเลียนไทย มาทำงานขับรถ 6 ล้ออิสระส่งขนงานให้บริษัทต่างๆ ที่รับเหมาก่อสร้างย่านพระรามเก้า

บ้านเกิดของครอบครัวเพ็ญอยู่ที่จังหวัดปราจีนบุรี แต่ย้ายมาทำงานที่ย่านสวนผัก ฝั่งธนบุรี พร้อมครอบครัวตั้งแต่ปี 2535 เพราะความยากจน พ่อของเพ็ญมาขับรถสองแถว ส่วนเพ็ญช่วยแม่เช่ารถขายส้มตำบริเวณนั้น และเรียนกศน.ไปด้วยเมื่อจบมัธยม 3 ก็เรียนต่อผู้ช่วยพยาบาลจนจบและประกอบอาชีพเป็นผู้ช่วยพยาบาล ทำให้ครอบครัวมีรายได้ดีขึ้น จนปี 2546 เพ็ญได้แต่งงานกับคนบ้านเดียวกัน เมื่อตั้งท้องลูกคนที่สองไม่นาน เพ็ญป่วยหนัก เป็นโรคกระเพาะ ทำให้ไม่สามารถทำงานได้ต้องรักษาตัวและดูแลลูกอยู่บ้าน ขณะที่ครอบครัวเพ็ญได้ทำงานขับรถบรรทุกก่อสร้างสนามบิณสุวรรณภูมิ จนกระทั่งสนามบิณสร้างเสร็จในปี 2550 ครอบครัวจึงย้ายมาทำงานขับรถให้กับงานก่อสร้างของบริษัทฯ ที่ถนนรัชดา จนกระทั่งปี 2555 สามีได้ลาออกจากบริษัทฯ มาทำงานขับรถของตัวเอง ส่วนเพ็ญเมื่ออาการป่วยดีขึ้น ก็กลับมาทำงานเป็นผู้ช่วยพยาบาล แต่ทำได้ไม่นานก็มีปัญหาถูกลดเงินเดือนและต้องทำงานหนักขึ้นจึงลาออก หันมาทำร้านน้ำผลไม้แยกกากและแซนวิชเพื่อสุขภาพ และเข้าร่วมกลุ่มในปี 2559 จากคำเชิญชวนของเพื่อน เพื่อต้องการที่ค้าขายที่มั่นคง

ปี 2554 – 2555 นางสาวพันธ์ทิพ สุวรรณสน หรือทิพ บ้านเกิดอยู่ที่หนองวัวซอ จังหวัดอุดรธานี เข้ามาทำงานที่กรุงเทพฯ อีก หลังจากไปทำงานที่ประเทศญี่ปุ่น 3 ปี มาทำงานที่โรงงานแห่งหนึ่งไม่นานก็เกิดน้ำท่วมใหญ่ จึงต้องพักงาน หลังเหตุการณ์น้ำท่วม ทิพ เริ่มไม่อยากทำงานโรงงานอีกแล้ว เพราะไม่ชอบอยู่ในระบบ อยากเป็นนายตัวเองด้วยการค้าขาย กระแสกาแฟโบราณใส่ถั่วกระดากช่วงนั้นกำลังเป็นที่นิยม ทิพจึงไปเรียนวิธีการทำและเริ่มขายด้วยการดัดแปลงมอเตอร์ไซด์เป็นร้านกาแฟ เริ่มหาทำเข้ค้าขายด้วยการมองหาครนก่อสร้าง ผลมาจากการสังเกตว่าลูกค้าส่วนใหญ่จะอยู่ที่เขตก่อสร้าง “ตอนแรกก็วิ่งหาลูกค้าอยู่ จนเราไปเห็นครนก่อสร้างที่เดอะไนน์ ลองไปจอดดู แล้วลูกค้าเยอะ” ทิพขายอยู่ที่เขตก่อสร้างศูนย์การค้าเดอะไนน์จนสร้างเสร็จ เป็นเวลา 2 ปี หลังจากนั้นทิพก็หาทำเลการขายใหม่ โดยขับรถวิ่งหาครนอีกเช่นเดิม จนมาพบที่

ชายที่สามแยกหน้าที่พักคนงานก่อสร้างศูนย์การค้าโชคชัย ในปี 2557 จึงได้มารู้จักกับเพื่อนแม่ค้าด้วยกัน จากนั้นได้เข้าร่วมกลุ่มแม่ค้าสามแยกปากหวาน และพัฒนามาสู่กลุ่มออมทรัพย์ในที่สุด

นางสาวนาถดา มณีวงศ์ หรือนิด อายุ 32 ปี เกิดที่จังหวัดศรีสะเกษ มาทำงานที่กรุงเทพฯ หลังจบมัธยมศึกษาปีที่ 6 ปี 2549 เพราะเพื่อนชวนมาทำงานพิเศษที่กรุงเทพฯ แต่ก็ทำงานต่อหลังจากนั้นก็ไม่ได้ทำงานที่อื่นอีกเลย นิดทำงานแรกที่โรงงานกระดาษของญาติเพื่อน หลังจากนั้นมาทำงานร้านขนมปัง และร้านอาหารของพี่สาว ต่อมาจึงมาทำงานเป็นธุรการที่ปั๊มน้ำมันที่ถนนเพชรบุรี พบรักแต่งงานปี 2555 อยู่กินด้วยกันทำงาน จนกระทั่งปี 2558 สามีนอนิดถูกจับเพราะเสพยาเสพติด แต่ความสัมพันธ์กับแม่สามียังดีอยู่ จนกระทั่งปี 2559 ปั๊มน้ำมันที่นิดทำงานด้วยถูกเข้ายึดกิจการ นิดถูกเลิกจ้างและได้ค่าชดเชยจำนวนหนึ่ง ในช่วงนั้นแม่สามีจึงชวนนิดมาขายอาหารที่สามแยกปากหวาน นิดเข้าร่วมกลุ่มจากคำชวนของแม่สามี

2) การรวมกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน

การรวมกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน เกิดจากเป้าหมายร่วมกันคือ ต้องการที่ค้าขายที่มั่นคง เนื่องจากในปี 2559 ศูนย์การค้าโชคชัยกำลังจะสร้างเสร็จ ผู้ค้าส่วนหนึ่งบริเวณสามแยกหน้าที่พักคนงานก่อสร้างศูนย์การค้าโชคชัย เกิดความรู้สึกหวาดหวั่นว่าตนเองจะไม่มีที่ค้าขาย อีกทั้งผู้ค้าแผงลอยเริ่มเข้ามากระจุกตัวบริเวณนั้นค่อนข้างมาก เกิดปัญหาเรื่องการจัดการความสะอาด ปัญหาทิศทางจราจร อีกทั้งยังมีเรื่องขัดแย้งกันภายในกันเอง เช่น การเข็นรถมาขายทับที่หน้าร้านปิดบังทางเดินลูกค้า เป็นต้น นอกจากนี้ผู้ค้าส่วนใหญ่ยังมีปัญหาเรื่องหนี้สินนอกระบบอีกด้วย

การรวมกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน จึงมีวัตถุประสงค์เพื่อ

- 1) เป็นที่ยึดเหนี่ยวของกลุ่ม ให้สมาชิกมีพื้นที่พบปะเรียนรู้ซึ่งกันและกัน เพราะสมาชิกทุกคนล้วนมีที่มาต่างกัน ไม่มีความสัมพันธ์ทางสังคมร่วมกันมาก่อน
- 2) เพื่อการออมทรัพย์ เพื่อการออม และช่วยเหลือกั๊ยืมในด้านการค้าขาย และเป็นสวัสดิการให้กับสมาชิก
- 3) เพื่อเป็นกิจกรรมช่วยเหลือกันในกลุ่ม เช่น การร่วมกันจัดระเบียบพื้นที่ การรักษาความสะอาด การทำกิจกรรมสาธารณประโยชน์ รวมทั้งยังเพิ่มอำนาจในการต่อรองเรื่องการค้าขายกับเจ้าหน้าที่ภาครัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้องอีกด้วย

กลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน เริ่มกิจกรรมการออมทรัพย์ในวันที่ 1 กรกฎาคม 2559 โดยมีการร่วมตั้งกฎระเบียบในการออมทรัพย์ และแต่งตั้งคณะกรรมการในการทำงาน มีสมาชิกที่ประกอบอาชีพค้าขายในรัศมี 3 กิโลเมตร รอบศูนย์การค้าโชคชัย จำนวน 20 คน ภายหลังเมื่อมีการจัดระเบียบกลุ่มโดยศูนย์การค้าฯ

สมาชิกบางส่วนไม่เห็นด้วยกับมติกลุ่มจึงลาออกจากกลุ่มออมทรัพย์จำนวน 6 คน ย้ายสถานที่ค้าขายและที่อยู่อาศัย 2 คน เสียชีวิต 1 คน ย้ายที่ทำงาน 1 คน ปัจจุบันมีสมาชิกทั้งหมด 10 คน

4.4.2 การบริหารจัดการกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน

การสรุปบทเรียนเรื่องการบริหารกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน ในวาระประชุมสามัญประจำปี สมาชิกกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน มีดังนี้

1) สรุปบทเรียนกิจกรรมการออมทรัพย์

กิจกรรมสมาชิก	ข้อดี	ข้อเสีย
การฝาก	- ทำให้มีเงินเก็บ - ตัดนิสัยการออม สร้างวินัยการเงิน - แต่ละคนมีเงินออมเฉลี่ย 10,000 บาท - อุ่นใจว่ามีเงินออม - มีกำลังใจ - เงินที่เราจ่ายไม่สูญเปล่า มีดอกเบี้ย - เห็นความแข็งแรง มั่นใจในกลุ่ม - การรวมเงินกันหลายคนทำให้กลายเป็นเงินก้อนใหญ่	- กรรมการไม่ยอมฝากทุกวัน เพราะหยุดขาย
การกู้	- กู้แล้วเงินออมก็ยังอยู่เหมือนเดิม - ดอกเบี้ยถูก - กู้แบบจ่ายรายวันได้ เหมาะกับวิถีชีวิตแม่คำ - เมื่อมีเงินออมทรัพย์จำนวนคนละประมาณ 10,000 บาท จึงสามารถกู้ปลดหนี้ก้อนใหญ่ได้	
การปันผลและสวัสดิการ	- สมาชิกทุกคนได้เงินปันผลประมาณ 1,000 บาท - มีการจัดสวัสดิการอุบัติเหตุกับบริษัทประกันภัยในวงเงิน 100,000 บาท ค่ารักษาเนื่องจากอุบัติเหตุจำนวน 1,000 บาทต่อครั้งไม่เกิน 10 ครั้งต่อปี	- มีการเปลี่ยนแปลงอัตราส่วนการปันผลและสวัสดิการ เป็นการแบ่งอัตราส่วนปันผลมากกว่าสวัสดิการ ซึ่งสะท้อนเรื่องความไม่เข้าใจในเรื่องการยึดกฎระเบียบการออมทรัพย์ - ยังมีการจัดสวัสดิการไม่ชัดเจน

2) สรุปบทเรียนการบริหารงานกลุ่มออมทรัพย์

การบริหารจัดการ	ข้อดี	ข้อเสีย	การปรับปรุง
คนเก็บเงินออม เงินกู้ ฝ่ายเหรียญก	- มีการเก็บเงินสม่ำเสมอ	- บางครั้งรวมจำนวนเงินผิด - ลืมรายงานฝ่ายบัญชี - ไม่ได้ทำเอกสารรายงานการ รับเงินอย่างเป็นระบบ	- ต้องทำตารางยอดเงินออม ยอด เงินกู้ของแต่ละคน และถ่ายรูป รายงานทุกวัน
คนฝากเงิน มีคน เดียว		- ไม่ค่อยสม่ำเสมอ เพราะคน ฝากเงินหยุดขาย หรือมีธุระ	- ควรเพิ่มคนฝากเงินอีก 1 คน
ฝ่ายบัญชี	- ทำบัญชีสม่ำเสมอ		
กรณีเงินเกิน			ยอดเงินจริงกับบัญชีไม่ตรงกันให้ ทำยอดเงินเกินไว้
ฝ่ายถอนเงินใน บัญชี		- ในระบบบัญชีต้องมีชื่อใน บัญชี 3 คน และการถอนเงิน ให้ทั้ง 3 ชื่อมีอำนาจถอน เท่านั้น ห้ามเป็น 2 ใน 3	- เพิ่มชื่อสมาชิกในบัญชีเงินออม ทรัพย์
ฝ่ายสินเชื่อ	- มีการตรวจสอบข้อมูล ก่อนอนุมัติเงินกู้		- คนรับผิดชอบหลักคือ ประธาน และรองประธาน
ฝ่ายเร่งรัดหนี้สิน		- ไม่ค่อยได้ทำหน้าที่เท่าไร	- ให้มีการติดตามหนี้สินสม่ำเสมอ

3) ทบทวนกฎระเบียบ และแต่งตั้งคณะกรรมการใหม่

ระเบียบกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวานนี้ได้แจกจ่ายให้สมาชิกเก็บไว้ท่านละ 1 ฉบับ
มีรายละเอียดดังนี้

ระเบียบกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน

พระราม 9 กรุงเทพฯ (ปรับแก้)

บังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 27 เดือนสิงหาคม พ.ศ. 2560

หมวดที่ 1 ชื่อและวัตถุประสงค์

ข้อ 1 กลุ่มออมทรัพย์นี้ชื่อ “กลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน”

ข้อ 2 กลุ่มออมทรัพย์นี้มีวัตถุประสงค์

- 2.1 เพื่อให้เกิดกิจกรรมที่สามารถยืดเหนี่ยวคนในกลุ่ม
- 2.2 เพื่อรวมกลุ่มช่วยเหลือกันในด้านเงินทุน
- 2.3 เพื่อการพึ่งพิงอาศัยกัน สร้างความมั่นคงในด้านอาชีพ และความเป็นอยู่ในอนาคต

หมวดที่ 2 สมาชิก

ข้อ 3 ผู้มีสิทธิสมัครเป็นสมาชิกของกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน

- 3.1 ผู้สมัครต้องมีอาชีพพอค้าแม่ค้า
- 3.2 ผู้สมัครต้องขายของไม่ซ้ำกัน หรือซ้ำกันบางอย่างไม่เกิน 2 รายการ
- 3.3 ผู้สมัครมีสถานที่ค้าขายอยู่ละแวกห้างโครีตซี ไม่เกิน 1 กิโลเมตร
- 3.4 ผู้สมัครสามารถเข้าร่วมประชุมตามวาระทุกวันอาทิตย์ที่ 2 ของเดือน
- 3.5 ผู้สมัครสามารถเข้าร่วมกิจกรรมตามที่กลุ่มออมทรัพย์กำหนด
- 3.6 ผู้สมัครที่ไม่สามารถเข้าร่วมกิจกรรมที่กลุ่มออมทรัพย์กำหนดได้ การรับเป็นสมาชิกขึ้นอยู่กับ

ดุลพินิจของคณะกรรมการกลุ่มออมทรัพย์ และผู้สมัครที่ไม่เข้าร่วมกิจกรรมจะไม่ได้รับประโยชน์ในด้านสวัสดิการ

ข้อ 4 การสมัครและขั้นตอนการเป็นสมาชิก

- 4.1 ผู้สมัครต้องรู้ เข้าใจ และยอมปฏิบัติตามระเบียบนี้
- 4.2 ผู้สมัครต้องมีประธานกลุ่มรับรอง
- 4.3 ผู้สมัครต้องจ่ายค่าสมัครคนละ 50 บาท พร้อมกับเงินออม 50 บาท เงินค่าสมัครจะถือเป็นรายได้ของกลุ่มจะไม่คืนให้สมาชิก ไม่ว่ากรณีใดๆ
- 4.4 ผู้สมัครต้องยื่นใบสมัครตามแบบฟอร์มของกลุ่ม
- 4.6 ผู้สมัครจะได้เป็นสมาชิกของกลุ่มเมื่อผ่านการเห็นชอบจากที่ประชุมของคณะกรรมการกลุ่ม

ข้อ 5 สมาชิกจะพ้นสมาชิกภาพเมื่อ

- 5.1 ตาย
- 5.2 ขาดฝากเงิน 4 วันในหนึ่งเดือน แต่ถ้ามีเหตุที่จะทำให้พ้นจากสมาชิกภาพ ให้อยู่ในดุลยพินิจของที่ประชุมคณะกรรมการพิจารณาเป็นรายๆ ไป
- 5.3 ถ้าถอนเงินออมทรัพย์ของตนเองทั้งหมดถือว่าพ้นสมาชิกภาพ และสามารถเข้าร่วมเป็นสมาชิกได้ใหม่ภายหลังจากถอนเงินออมเป็นเวลา 1 ปี

หมวดที่ 3 เงินฝากสัจจะและเงินทุนหมุนเวียน

ข้อ 6 สมาชิกทุกคนต้องฝากเงินวันละ 50 บาท ยกเว้นวันอาทิตย์

- ข้อ 7 เงินทุนหมุนเวียนของกลุ่มฯ จะได้จาก ค่าสมัครสมาชิก เงินฝากสัจจะ เงินค่าบำรุง เงินค่าปรับ เงินบริจาค เงินฝากสะสมพิเศษ เงินรายได้อื่นๆ และเงินกู้ยืมจากภายนอกซึ่งที่ประชุมใหญ่รับรอง
- ข้อ 8 สมาชิกทุกคนต้องฝากเงินทุกประเภททุกวันจันทร์ถึงวันเสาร์ เวลา 13.00 – 14.00 นาฬิกา
- ข้อ 9 การฝากเงินออม สามารถฝากล่วงหน้าได้ ในกรณีสมาชิกมีเหตุจำเป็น แต่ต้องบอกกล่าวแก่เหรียญก
- ข้อ 10 กลุ่มจะคืนเงินออมทรัพย์ให้สมาชิกเมื่อพ้นจากสมาชิกภาพ ทั้งนี้ต้องไม่มีพันธะใด ๆ
- ข้อ 11 กรณีกลุ่มติดต่อสมาชิกไม่ได้เพื่อการคืนเงิน กลุ่มจะนำเงินดังกล่าวเข้ากองทุนสวัสดิการ
- ข้อ 12 ไม่ว่ากรณีใดๆ จะไม่มีการขายหุ้นให้คนอื่น

หมวด 4 การกู้ยืมเงิน

- ข้อ 13 กลุ่มจะมีเงินให้สมาชิกกู้ 3 ประเภท คือ เงินกู้สามัญ เงินกู้พิเศษ และเงินกู้ฉุกเฉิน
- ข้อ 14 สมาชิกที่จะกู้เงินกู้สามัญ และเงินกู้พิเศษ ต้องมีคุณสมบัติ ดังนี้
- 14.1 ไม่ขาดการฝากเงินออมในรอบเดือนบัญชี 4 ครั้งต่อเดือน
 - 14.2 มีอายุการเป็นสมาชิก 2 เดือนขึ้นไป
 - 14.3 สมาชิกสามารถกู้เงินเพื่อการใช้จ่ายในกรณีดังต่อไปนี้ กู้เพื่อการประกอบอาชีพ เช่น การลงทุน ด้านค้าขาย หรือซื้อรถเข็น หรือการใช้หนี้ในระบบ ซ่อมรถ ซ่อมบ้าน เป็นต้น
 - 14.4 ผู้กู้สามารถกู้ได้ เท่ากับเงินฝากของตนเอง โดยไม่ต้องมีผู้ค้ำประกัน หรือสามารถกู้เกินวงเงินของตนเองได้แต่ต้องมีผู้ค้ำประกัน และกู้ได้ไม่เกินจำนวนเงินของตนเองและผู้ค้ำประกัน
 - 14.5 ผู้กู้เงินต้องชำระดอกเบี้ยร้อยละ 5 บาทต่อเดือน
 - 14.6 ผู้กู้เงินต้องชำระคืนให้หมดภายใน 45 วัน ถ้าชำระไม่หมดภายใน 45 วัน จะถูกปรับเป็นจำนวนเงิน 10 บาท/วัน และจะถือว่าประวัติเริ่มเสีย และเมื่อชำระคืนหมดแล้วจะถูกลงโทษงดให้กู้เป็นระยะเวลา 3 เดือน
 - 14.7 ผู้กู้จะสามารถกู้รอบต่อไปได้เมื่อชำระเงินกู้และดอกเบี้ยครบถ้วน
 - 14.8 ในกรณีที่ผู้กู้ กู้เงินแล้วต้องการส่งเงินคืนก่อนกำหนด จะสามารถคืนได้เมื่อครบ 25 วัน รวมดอกเบี้ยทั้งหมดของ 45 วัน
 - 14.9 ในกรณีที่ผู้กู้ไม่ส่งเงินในบางวันจะถูกปรับวันละ 10 บาท ซึ่งเงินค่าปรับนี้จะปรับในวันสุดท้ายของการส่งเงินคืน
- ข้อ 15 สมาชิกที่จะกู้เงินฉุกเฉินได้เมื่อ
- 15.1 ต้องมีอายุการเป็นสมาชิกมาแล้วอย่างน้อย 2 เดือน และมียอดเงินสัจจะไม่น้อยกว่า 2 เดือน
 - 15.2 สมาชิกสามารถกู้เงินฉุกเฉินได้ก็ต่อเมื่อไม่มีพันธะในการกู้เงินอย่างหนึ่งอย่างใดอยู่ก่อนหน้า
 - 15.3 สมาชิกสามารถกู้เงินฉุกเฉินสำหรับการใช้จ่ายในกรณี เจ็บป่วย อุบัติเหตุ ค่าเทอม ซ่อมรถหรืออุปกรณ์ เครื่องมือในการค้าขาย
- ข้อ 16 การพิจารณาอนุมัติเงินกู้ฉุกเฉินจะต้องได้รับอนุมัติจากเหรียญกและคณะกรรมการอย่างน้อย 3 คน

- ข้อ 17 เงินกู้ฉุกเฉิน กู้ได้ครั้งละไม่เกิน 1,000 บาท โดยไม่ต้องเสียค่าธรรมเนียมใด ๆ
- ข้อ 18 ผู้กู้เงินกู้ฉุกเฉินต้องชำระคืนให้หมดภายใน 1 เดือน ถ้าชำระไม่หมดภายใน 1 เดือน จะถูกปรับเป็นจำนวนเงิน 50 บาท/เดือน และจะถูกลงโทษงดให้กู้เป็นระยะเวลา 3 เดือน
- ข้อ 19 สมาชิกที่มีพันธะการกู้เงินประเภทกู้สามัญ จะไม่สามารถขอกู้เงินประเภทกู้พิเศษ และไม่สามารถร่วมกู้เงินกู้พิเศษได้
- ข้อ 20 เงินกู้พิเศษ กู้ได้ไม่เกิน 1 เท่าของเงินสัจจะสะสมของตนเอง รวมกับเงินสัจจะสะสมของผู้ร่วมกู้ โดยเสนอเป็นโครงการตามแบบฟอร์มของกลุ่ม
- ข้อ 21 สมาชิกที่อยู่ในพันธะผู้ร่วมกู้เงินกู้พิเศษ จะไม่สามารถขอกู้เงินพิเศษหรือร่วมกู้ได้อีกจนกว่าจะหมดพันธะในการกู้นั้นๆก่อน แต่สามารถที่จะกู้เงินประเภทสามัญได้ตามวงเงินของตนเองที่เหลือ โดยให้อยู่ในดุลยพินิจของคณะกรรมการ
- ข้อ 22 สมาชิกที่อยู่ในพันธะผู้ร่วมกู้เงินประเภทกู้พิเศษจะถอนจากการเป็นผู้ร่วมกู้ไม่ได้
- ข้อ 23 สมาชิกที่มีพันธะการกู้พิเศษจะไม่สามารถกู้เงินสามัญได้
- ข้อ 24 การยื่นใบกู้ ให้ยื่นให้ยื่นได้ทุกวันทำการของกลุ่ม โดยต้องเขียนตามแบบฟอร์มที่กลุ่มกำหนด และให้ทำสัญญาเงินกู้ไว้ล่วงหน้า เมื่อผ่านการพิจารณาอนุมัติจึงจะจ่ายเงินให้ผู้กู้ได้
- ข้อ 25 การชำระคืนเงินต้นและดอกเบี้ยสำหรับเงินกู้สามัญและเงินกู้พิเศษให้คืนภายใน 45 วัน

หมวดที่ 5 กำไรและสวัสดิการ

- ข้อ 30 กลุ่มจะมีการจัดสรรกำไรปีละหนึ่งครั้ง
- ข้อ 31 ให้หักเงิน 20 % จากกำไรขั้นต้นของกลุ่มฯ เป็นค่าตอบแทนคณะกรรมการกลุ่มฯ ก่อนการจัดสรรกำไร
- ข้อ 32 ให้จัดสรรกำไรสุทธิออกเป็น 3 ประเภท คือ
- 32.1 เข้ากองทุนสวัสดิการ 50 %
 - 32.2 เข้ากองทุนสำรองดำเนินงาน 10 %
 - 32.3 ปันผลคืนสมาชิก 40 %
- ข้อ 33 คณะกรรมการกลุ่มจะเป็นผู้รับผิดชอบกองทุนดังกล่าว เพื่อไม่ให้เกิดการเสียหาย และมีสิทธิอนุมัติจ่ายได้เพื่อประโยชน์ตามประเภทของกองทุนที่กำหนดไว้
- ข้อ 34 สมาชิกทุกคนที่เข้าร่วมกิจกรรมตามที่กลุ่มออมทรัพย์กำหนด มีสิทธิได้รับสวัสดิการจากกลุ่ม ดังนี้
- 34.1 สมาชิกที่เสียชีวิตจะได้รับเงินช่วยเหลือจากกลุ่ม 5,000 บาท เบิกจ่ายในหมวดค่าใช้จ่ายจากกองทุนสวัสดิการ และในกรณีที่มียาอยู่ไม่ครบหนึ่งปี กลุ่มออมทรัพย์จะจ่ายให้หนึ่งเท่าของเงินฝาก
 - 34.2 สมาชิกที่มีอายุสมาชิก 1 ปีขึ้นไป จะได้รับประกันอุบัติเหตุคุ้มครองกรณีเสียชีวิต สูญเสียอวัยวะ หรือทุพพลภาพถาวรจากอุบัติเหตุไม่ต่ำกว่า 200,000 บาท การรักษาพยาบาลเนื่องจากอุบัติเหตุไม่ต่ำกว่า 10,000 บาท

หมวด 6 การบริหารและการประชุมใหญ่

ข้อ 35 กลุ่มจะมีคณะกรรมการกลุ่มและฝ่ายตรวจสอบ ซึ่งได้รับเลือกตั้งจากที่ประชุมใหญ่โดยทั้งสองชุดมีวาระการทำงาน 1 ปี

ข้อ 36 คณะกรรมการกลุ่มจะต้องมีตำแหน่งต่างๆ ดังนี้

36.1 ประธาน ทำหน้าที่รับผิดชอบการดำเนินงานของกลุ่มให้เป็นไปตามนโยบายและแนวทางของที่ประชุมใหญ่

36.2 รองประธาน ทำหน้าที่แทนประธานในกรณีที่ประธานไม่อยู่หรืองานอื่นๆ ที่ที่ประชุมคณะกรรมการกลุ่มฯ มอบหมาย

36.3 เลขานุการ ทำหน้าที่บันทึกการประชุมประจำเดือน จัดระบบเอกสารของกลุ่มให้เป็นปัจจุบัน เผยแพร่ข้อมูลไปยังสมาชิกหรืองานอื่นๆ ที่ที่ประชุมคณะกรรมการกลุ่มฯ มอบหมาย

36.4 ฝ่ายบัญชี ทำหน้าที่จัดทำบัญชี หรืองานอื่นๆ ที่ที่ประชุมคณะกรรมการกลุ่มฯ มอบหมาย

36.5 ฝ่ายตรวจสอบ ทำหน้าที่ตรวจสอบการบัญชีและการเงิน

36.6 เภรณญิก ทำหน้าที่พิจารณาและอนุมัติการกู้ยืมเงิน พิจารณาและอนุมัติการเบิกค่ารักษาพยาบาล ตรวจสอบความถูกต้องด้านหลักฐานใบสำคัญรับเงิน-ใบสำคัญจ่ายเงินประจำเดือน หรืองานอื่นๆ ที่ที่ประชุมคณะกรรมการกลุ่มฯ มอบหมาย

36.7 ฝ่ายสินเชื่อ ทำหน้าที่ตรวจสอบการขอกู้ หาข้อมูลเกี่ยวกับสมาชิกที่ยื่นกู้ ให้ความเห็นต่อคณะกรรมการกลุ่มฯ ในการพิจารณาปล่อยกู้ หรืองานอื่นๆ ที่ที่ประชุมคณะกรรมการกลุ่มฯ มอบหมาย

36.8 ฝ่ายเร่งรัดหนี้สิน ทำหน้าที่ติดตามเงินกู้จากสมาชิกที่ไม่ชำระเงินกู้ตามที่กำหนด

ข้อ 37 ที่ปรึกษากลุ่มทำหน้าที่ตรวจสอบบัญชีการเงิน และตรวจสอบการดำเนินงานของคณะกรรมการกลุ่มให้เป็นไปตามนโยบายและแนวทางของที่ประชุมใหญ่ โดยต้องนำเสนอผลดังกล่าวให้สมาชิกได้ทราบในวันประชุมใหญ่ ทั้งนี้ที่ปรึกษากลุ่มต้องเป็นกรรมการกลุ่มมาก่อนหรือเป็นสมาชิกที่มีประสบการณ์ด้านการจัดตั้งกลุ่ม หรือกองทุนชุมชน

ข้อ 38 คณะกรรมการกลุ่ม ต้องจัดให้มีการประชุมประจำเดือนทุกวันอาทิตย์ที่สองของทุกเดือน

ข้อ 39 กรรมการกลุ่มฯ ที่ขาดประชุม 3 ครั้งติดต่อกัน หรือขาดการประชุม 5 ครั้งในรอบปีทำงานให้พ้นจากตำแหน่งและกรรมการกลุ่มฯ ที่พ้นจากตำแหน่งจะไม่ได้รับค่าตอบแทนสำหรับปีนั้นๆ

ข้อ 40 ที่ปรึกษากลุ่มทำหน้าที่ตรวจสอบบัญชีการเงิน และตรวจสอบการดำเนินงานของคณะกรรมการกลุ่มให้เป็นไปตามนโยบายและแนวทางของที่ประชุมใหญ่ โดยต้องนำเสนอผลดังกล่าวให้สมาชิกได้ทราบในวันประชุมใหญ่ ทั้งนี้ที่ปรึกษากลุ่มต้องเป็นกรรมการกลุ่มมาก่อนหรือเป็นสมาชิกที่มีประสบการณ์ด้านการจัดตั้งกลุ่ม หรือกองทุนชุมชน

ข้อ 41 ปิดบัญชีเริ่มตั้งแต่ 1 กรกฎาคม – 30 มิถุนายน ปีถัดไป

ข้อ 42 คณะกรรมการกลุ่มและฝ่ายตรวจสอบ ต้องจัดให้มีการประชุมใหญ่ปีละครั้ง หลังจากปิดบัญชีไม่เกิน 2 เดือน

ข้อ 43 การลงมติในที่ประชุมใหญ่ สมาชิก 1 คน ลงมติได้ 1 เสียง มติของที่ประชุมต้องมีเสียงสนับสนุนเกินกึ่งหนึ่งของที่ประชุม

ผลการคัดเลือกคณะกรรมการ วันที่ 27 สิงหาคม 2560

ประธานกรรมการ	นางฐิตีกานต์ แก้วใส
รองประธานกรรมการ	นางมณีวรรณ จันทร์หิรัญ
ฝ่ายற்றுญิก	1. นางสาวนาถดา มณีวงศ์ 2. นางยุพิน นนทะโคตร 3. นางมณีวรรณ จันทร์หิรัญ
ฝ่ายบัญชี	1. นางฐิตีกานต์ แก้วใส 2. พันธุ์ทิพ สุวรรณแสน
ฝ่ายเลขานุการ	1. นางสาวพรพิมล สันตดอนูวัตร 2. นางอภิขญา อยู่เย็น
ฝ่ายตรวจสอบ	1. นางสาวพรพิมล สันตดอนูวัตร 2. นางสาวนฤมล ไพบูลย์สิทธิคุณ
ฝ่ายติดตามหนี้	1. นายธนา นบประโสด 2. นายประเสริฐ อยู่เย็น
ที่ปรึกษา	นางสาววราภรณ์ หลวงมณี นางสาวนฤมล ไพบูลย์สิทธิคุณ อาจารย์พีรชัย กุลชัย นายชยดิฐ หุตานุวัชร นายประชา หุตานุวัตร

กรรมการ

นางบรรจง วันดี นางจันทร์เพ็ญ ภูนาหิน นางสาวช่อนกลิ่น อินทร์ฉ่ำ

ผู้เปิดบัญชีเงินฝากแบบถอน 3 คน คือ

น.ส.พรพิมล สันตดอนูวัตร และหรือ น.ส.นาถดา มณีวงศ์ และหรือ นางอภิขญา อยู่เย็น

หมวดที่ 7 บทเฉพาะกาล

ข้อ 44 การส่งเงินเข้ากลุ่มในรายการชำระคืนเงินกู้ เงินฝากสัจจะ หรือเงินใด ๆ ก็ตาม ในพันธะที่มีกับกลุ่ม โดยการโอนเงิน-ฝาก เข้าบัญชีเงินของกลุ่มโดยไม่ได้แจ้งให้กลุ่มทราบเป็นภาระสืบค้นต่อกลุ่มจะต้องถูกดำเนินการปรับเป็นเงิน 100 บาท ทันที ที่มีผู้อ้างเป็นเจ้าของเงินดังกล่าว

ข้อ 45 กองทุนสำรองดำเนินงาน หมายถึง การนำเงินกองทุนไปใช้แก้ไขปัญหาจากการดำเนินงานในรอบปีเกิดจากการเสียหายทางการเงินของกลุ่ม ซึ่งจะเป็นผลกระทบต่อเงินสัจจะ เงินฝากพิเศษ และเงินกองทุนอื่นๆ

ข้อ 46 คณะอนุกรรมการต้องจัดให้มีการประชุมเพื่อติดตามผลการดำเนินงานประจำเดือน

ข้อ 47 ระเบียบของกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน ฉบับนี้ได้รับการแก้ไขเมื่อวันที่ 27 สิงหาคม 2560 ตามมติที่ประชุมใหญ่สามัญ ประจำปี 2559 วันที่ 27 สิงหาคม 2560

ข้อ 48 การใดที่ไม่ได้ระบุไว้เกี่ยวกับการเงินและการแก้ไขระเบียบนี้ ให้ที่ประชุมใหญ่พิจารณา

4.4.3 การขยายกิจการของกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน

กลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวานได้ลงพื้นที่ศึกษาที่กลุ่มสัจจะสะสมออมทรัพย์ จังหวัดจันทบุรี เพื่อนำความรู้ที่ได้มาการขยายกิจการของตนเอง ผลการศึกษา มีดังนี้



การให้อวาทจากพระครูสุวรรณโพธิ์ธรรม (ดร.มนัส ขนติธมโม) ประธานผู้ก่อตั้งกลุ่มสัจจะสะสมทรัพย์จันทบุรี

การรวมตัวกันในนามกลุ่มสัจจะออมทรัพย์สำหรับคนจันทบุรีคือ การสร้างทำนบกั้นเงินไม่ให้ไหลออกนอกชุมชน ชี้ทางออกในการแก้ปัญหา กลุ่มสัจจะฯ จันทบุรี มีจุดเริ่มต้นในปี 2539 ที่ศาลาบ้านพลูยาง ตำบลสีพยา อำเภотаใหม่ อันเป็นบ้านเกิดของพระครูสุวรรณโพธิ์ธรรม เมื่อครั้งที่ท่านได้กล่าวปาฐกถาธรรมเนื่องในวันทำบุญศาลากลางหมู่บ้าน ด้วยการหยิบยกเอาหลักมรรคาธรรม และพระราชดำรัสพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวเรื่องเศรษฐกิจพอเพียงมาแสดงจนเป็นที่ยอมรับนำมาสู่การตั้งกลุ่มสัจจะสะสมทรัพย์จังหวัดจันทบุรี กลุ่มแรก เมื่อวันที่ 10 มีนาคม พ.ศ. 2539 มีสมาชิกเริ่มต้นจำนวน 108 คน มีเงินออม 6,810 บาท พร้อมกับเลือกชาวบ้านเป็นคณะทำงานบริหารกลุ่ม และค่อยๆ ขยายกลุ่มไปตามวัดต่างๆ และขยายเครือข่ายการทำงานกับพระสงฆ์ไปยังวัดต่างๆ ตั้งแต่ระดับตำบล ระดับอำเภอ ระดับจังหวัด ไปจนถึงระดับภูมิภาค

ปัจจุบัน ณ วันที่ 24 ธันวาคม 2560 มีสมาชิกประมาณ 82,000 คน ครอบคลุม 300 กว่าหมู่บ้านใน จังหวัดจันทบุรี มีเงินกองทุนรวมประมาณ 1,300 ล้านบาท มีเงินออมประมาณ 600 ล้านบาท มีกองทุนสวัสดิการประมาณ 700 ล้านบาท โดยยังยึดหลักธรรมทางพุทธศาสนามาประยุกต์ใช้ในการระดมเงินเพื่อการออม มีการรวมกลุ่มของคนในชุมชนต่างๆ โดยมี “สัจจะวาจาเป็นกฎ”

แนวความคิดการจัดองค์กรการเงิน

“คนที่วัดโพธิ์ทองมีเงินเยอะ เอาไปฝากธนาคารได้ร้อยละ 1 ต่อปี ถ้าฝากเงิน 10 ล้านจะได้ดอกเบี้ย 100,000 บาท ในขณะที่คนบ้านเดียวกันกู้เงินเสียดอกเบี้ยร้อยละ 10 บาท ธนาคารหักไปแล้ว 9 เท่า ถ้าเปรียบเทียบว่า เป็นการซื้อขายมังคุดของคนบ้านเรา เราขายให้พ่อค้าคนกลาง กิโลละ 10 บาท พ่อค้าคนกลางไปขายต่อหน้าต่อเรากิโลละ 100 บาท ถามว่าใครโง่ แล้วใครรวย แต่ถ้าเราตัดตอน เอาตรงนี้มาช่วยกันบริหารเองไม่ต้องไปถึงธนาคารในเมืองคนบ้านเราก็จะได้ประโยชน์ร่วมกัน”

กลุ่มสัจจะออมทรัพย์ จังหวัดจันทบุรี มีวัตถุประสงค์ 5 ประการคือ

- 1) เพื่อสร้างกองทุนการเงินชุมชนตามแนวพระราชดำริเศรษฐกิจพอเพียง
- 2) เพื่อสร้างสวัสดิการชุมชน ประกอบด้วย
 - เป็นธนาคาร ฝากได้ ถอนได้ ให้สินเชื่อ กู้ยืมได้
 - เป็นสหกรณ์ร่วมคิด ร่วมทำ ร่วมรับเงินปันผล
 - เป็นบริษัทประกัน จ่ายเมื่อเจ็บป่วยทุกรณี และ
 - เป็นแชร์ตาย จ่ายช่วยทำศพ เมื่อสมาชิกเสียชีวิต
- 3) เพื่อเสริมบทบาทพระสงฆ์ ให้มีส่วนร่วมในการพัฒนาชุมชน
- 4) เพื่อพัฒนาคนโดยใช้หลักธรรมและสร้างปัญญา
- 5) เพื่อสร้างชุมชนเข้มแข็งที่สามารถพึ่งตนเองได้

หลักเกณฑ์ และเงื่อนไข กลุ่มสัจจะสะสมทรัพย์ จังหวัดจันทบุรี มีดังนี้



ภาพลงพื้นที่ศึกษากิจกรรมสัจจะออมทรัพย์วัดท่าไต้
อำเภอท่าใหม่ จังหวัดจันทบุรี

- 1) สมาชิกต้องเป็นคนในหมู่บ้าน หรืออยู่ในชุมชนนั้นอย่างน้อย 1 ปี ยกเว้นที่ปรึกษา
- 2) การจัดในรูปแบบของคณะกรรมการ ต้องไม่น้อยกว่า 5 คน (คณะกรรมการมีอายุวาระ 1 ปี สิ้นปีเลือกคณะกรรมการให้ คนเก่าสามารถถูกเลือกเข้ามาเป็นคณะกรรมการในวาระใหม่ได้)
- 3) สมาชิก ต้องสะสมเงินประจำเดือนอย่างน้อย 20 บาท อย่าง

มาก 100 บาท จะลดหรือเพิ่มเงินฝากได้เมื่อครบรอบปีของการตั้งกลุ่ม สมาชิกฝากเงินต่ำกว่า 50 บาทต่อเดือน มาขอกู้เงินต้องพิจารณาให้กู้ที่หลังทุก ๆ ครั้งไป

4) สมาชิกกู้เงินได้บัญชีละ 1,000 บาท (โดยสมมุติ) ผ่อนส่งไม่เกิน 10 เดือนและไม่ต้องเสียดอกเบี้ย แต่ต้องเสียค่าบำรุงร้อยละ 2 ต่อเดือน (แล้วแต่ตกลง) ให้ระบบผ่อนส่งเงินต้น พร้อมเงินค่าบำรุงทุกเดือน

5) ในวันประชุมและส่งเงินประจำเดือน สมาชิกไม่สามารถส่งเงินได้ (ขาดส่ง) ต้องเสียค่าปรับบัญชีละ 10 – 20 บาท ค่าปรับนี้จะส่งกองทุนสวัสดิการ

6) สมาชิกจะกู้เงินใหม่ จะต้องชำระบัญชีเก่าให้หมดก่อน

7) การพิจารณาให้กู้ คณะกรรมการจะพิจารณาให้กู้ตามความจำเป็น ตามลำดับความสำคัญ ดังนี้

(1) เจ็บป่วย

(2) อื่นๆ

หากมีผู้กู้หลายราย และมีเงินกู้ไม่พอ ให้ตกลงกันแบบพี่น้อง

8) ครบ 12 เดือน จะต้องแบ่งเงินปันผลตามหุ้น โดยคิดหุ้นละ 10 บาท จัดสัดส่วน ดังนี้ 50% ของเงินบำรุงทั้งหมดให้ปันผลตามหุ้น อีก 50% นำส่งเข้ากองทุนสวัสดิการ พร้อมทั้งจัดสรรค่าตอบแทนให้คณะกรรมการผู้ทำงานโดยเริ่มจากปีที่ 2 ด้วยความเห็นชอบจากมติที่ประชุมของสมาชิก

9) เมื่อเงินเหลือจากการกู้ยืมแล้ว ต้องนำฝากสถาบันการเงิน เช่น ธนาคารหรือสหกรณ์ก็ได้

10) สมาชิกเข้าใหม่จะกู้เงินได้ต้องฝากเงินครบ 3 เดือนก่อน จึงจะมีสิทธิกู้ได้ครั้งหนึ่งของรุ่นพี่

11) สมาชิกกลุ่มสัจจะฯ เป็นสมาชิกครบ 1 ปี จึงสามารถรับสิทธิต่างๆ ตามกฎเกณฑ์ของกลุ่มฯ จากกองทุนสวัสดิการ สมาชิกใหม่ได้รับสิทธิครั้งหนึ่งของรุ่นพี่ เช่น รุ่นสองได้ครั้งหนึ่งของรุ่นหนึ่ง เป็นต้น

12) สมาชิกกลุ่มสัจจะฯ เมื่อออกจากกลุ่มแล้ว ไม่ว่าจะกรณีใดๆ จะหมดสิทธิรับบริการจากกองทุนสวัสดิการทันที และมีสิทธิสมัครเป็นสมาชิกใหม่ได้ต้องเกิน 3 ปีขึ้นไป

13) คณะกรรมการทำบัญชีจะได้รับค่าตอบแทน โดยเริ่มจากปีที่ 2 ของการตั้งกลุ่มตามฐานะทางการเงินโดยความเห็นชอบของคณะกรรมการ

14) กลุ่มสัจจะออมทรัพย์ฯ รับสมาชิกได้เพียง 4 รุ่นเท่านั้น แล้วปิดรับ หากมีสมาชิกลาออก ให้ซื้อหุ้นได้ หากมีการรับสมาชิกเกินกว่าเกณฑ์ให้คณะกรรมการเสนอต่อที่ประชุมสมาชิกของกลุ่มสัจจะออมทรัพย์ฯ เพื่อขอความเห็นชอบในการรับสมาชิกรุ่นใหม่ (ที่เกินกว่ารุ่น 4)

15) ผู้ที่สมัครเข้าเป็นสมาชิกกลุ่ม ต้องอยู่ร่วมประชุมใหญ่ในวันสิ้นปี เพื่อแต่งตั้งคณะกรรมการ พร้อมแสดงความคิดเห็นต่างๆ ทั้งต้องอยู่รับฟังหลักการที่กลุ่มได้เสนอขึ้นใหม่ในกรณีที่มีปัญหาเกิดขึ้นในกลุ่ม โดยจะต้องมีผู้ใหญ่ในครอบครัวที่บุคคลนั้นเป็นสมาชิกมาร่วมประชุมด้วยอย่างน้อย 1 คน ถ้าไม่อยู่แม้แต่คนเดียว ถือว่าครอบครัวนั้นมีความประสงค์จะไม่เป็นสมาชิกต่อ ถ้าครอบครัวใดไม่มีหนี้สิน ให้ถอนหุ้นคืนได้ หรือให้คณะกรรมการพิจารณาขายหุ้นให้ผู้อื่นได้โดยที่สมาชิกในครอบครัวนั้นไม่มีข้ออ้างใดๆ ทั้งสิ้น

16) หากมีเรื่องอื่นๆ ที่นอกเหนือจากกฎเกณฑ์นี้ ให้สมาชิกและคณะกรรมการช่วยกันพิจารณาเป็นเรื่อยๆ ไป

**หลักเกณฑ์เงื่อนไขเพิ่มเติมจากมติที่ประชุมกลุ่มสัจจะสะสมทรัพย์
วัดท่าไต้ อำเภอท่าใหม่ จังหวัดจันทบุรี**

- 1) สมาชิกที่ส่งเงินสะสม เงินกู้ส่งคืน เงินค่าบำรุง ให้สมาชิกผู้นั้นต้องเตรียมเงินมาให้ครบตามจำนวน แต่ละบัญชีที่ต้องส่งกลุ่ม ถ้าเงินเกินจากจำนวนที่ส่งทางกลุ่มจะไม่ทอนให้และจะเอาเงินที่เกินนั้นเข้ากองทุนสวัสดิการของกลุ่ม ผู้ใดไม่ให้ความร่วมมือ ไม่ยอมรับผิดชอบเงินของตัวเอง เป็นคนเห็นแก่ตัวไม่มีน้ำใจแก่ส่วนรวม
- 2) ผู้เสนอขอเงินกู้ และผู้ค้ำประกัน ครอบครัวใดเป็นสมาชิก 1-3 คน กู้ได้ไม่เกิน 1 บัญชี ครอบครัวใดเป็นสมาชิก 4 – 6 คน กู้ได้ไม่เกิน 2 บัญชี ยกเว้น ผู้ป่วยไม่มีเงินค่ารักษาพยาบาล จึงกู้เงินเกินจากกำหนดนี้ได้ อีก 1 บัญชี
- 3) สมาชิกผู้เสนอขอเงินกู้เงินจากกลุ่ม ต้องมาเซ็นชื่อในหนังสือสัญญาเงินพร้อมทั้งผู้ค้ำ 2 คน ลงนามต่อหน้าคณะกรรมการด้วยตนเอง ในวันเวลาที่กลุ่มทำงาน คณะกรรมการจึงยินยอมจ่ายเงินให้ตามที่ขอเงิน ถ้าสัญญานั้นไม่ได้เซ็นต่อหน้าคณะกรรมการ ถือว่าสัญญานั้นใช้ไม่ได้ ยกเว้นผู้กู้ป่วยหนัก ไม่สามารถมาด้วยตนเองได้ แต่ต้องมีผู้รับรอง 2 คน
- 4) สมาชิกผู้ใดกู้เงินของกลุ่มไปเมื่อถึงวันประชุม ไม่มาผ่อนส่ง ให้ผู้ค้ำประกันไปตาม ถ้าไม่มา ผู้ค้ำประกันต้องจ่ายแทนผู้กู้ หลังจากผู้ผ่อนส่งหมดมาเสนอขอเงินใหม่ ทางกลุ่มจำเป็นต้องงดไม่ให้กู้ 1 ปี ถ้าผู้ค้ำไปตามครั้งที่สอง งดไม่ให้กู้ 2 ปี เพราะผู้กู้สร้างความเดือดร้อนให้แก่ผู้ค้ำประกัน
- 5) สมาชิกกู้เงินของกลุ่มไปแล้วไม่มาผ่อนส่งแต่ละเดือน ขาดเดือนใดก็แล้วแต่ ผู้ค้ำประกันจะมาขอเงินยังไม่ได้ และยังไม่สามารถค้ำประกันแก่ผู้อื่นได้
- 6) ถ้าเดือนใดมีผู้ขาดส่งเงินกู้แม้เพียงคนเดียว ทางคณะกรรมการจะไม่จ่ายเงินกู้ในเดือนนั้น ยกเว้นมีผู้รับใช้หนี้แทนจนครบ ทางคณะกรรมการจึงจ่ายเงินกู้ในเดือนนั้น
- 7) สมาชิกผู้กู้เงินยังผ่อนส่งไม่เงินกู้ไม่หมด ผู้ค้ำประกันขอลาออก ผู้กู้ต้องหาคนมาค้ำใหม่จึงจะออกได้
- 8) ในกรณีที่สมาชิกผู้ใด ยักยอกเงินกลุ่มอยู่ หรือเป็นผู้ค้ำประกันให้ผู้อื่นอยู่ สมาชิกผู้นั้นจะลาออกไม่ได้
- 9) ถ้าสมาชิกกู้เงินแล้วไม่ส่งคน ย้ายหนีไปอยู่ที่อื่น ทางคณะกรรมการจะหนังสือแจ้งไปยัง วัด ผู้ใหญ่บ้าน กำนัน ที่ทำงาน ที่สมาชิกไปอยู่ใหม่ให้ทราบถึงพฤติกรรมของสมาชิกผู้นั้น

จากการลงพื้นที่ศึกษากลุ่มสัจจะสะสมทรัพย์ จังหวัดจันทบุรี สิ่งที่เราเรียนรู้และนำมาปรับใช้ในการบริหารและขยายกิจการของกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน มีดังนี้

- การยึดถือกฎระเบียบตามหลักสัจจะวาจาเป็นกฎเป็นข้อสำคัญที่ทำให้กลุ่มออมทรัพย์เข้มแข็ง
- มีการชี้แจงบัญชีในที่ประชุม ทำให้เห็นเรื่องการทำงานที่โปร่งใส ตรวจสอบได้
- มีสัจจะที่ยึดถือร่วมกันคือ “ถ้าใครคนหนึ่งไม่มาส่งเงินกู้ ทุกคนก็กู้ไม่ได้”
- มีผู้นำที่ดี เป็นตัวอย่างปฏิบัติให้เห็น ทำให้น้ำเชื่อถือ

- มีจุดประสงค์ของกลุ่มที่ชัดเจน และให้ผลประโยชน์ชัดเจน
- เปิดโอกาสให้คนสามารถเข้าถึงสิทธิในระดับเดียวกันได้ด้วยการถือหุ้น ถือว่าเป็นวิธีการที่ยุติธรรม

สิ่งที่ทำให้กลุ่มสัจจะสะสมทรัพย์ จังหวัดจันทบุรี ประสบความสำเร็จ คือ

- ความสามารถในการขยายสมาชิกได้มาก
- มีผู้นำที่ดี ซื่อสัตย์ คิด พูด และทำจนเห็นผล จนมีคนกระจายต่อ
- ยึดในหลักสัจจะวาจาเป็นกฎ
- มีแรงจูงใจในการกู้เพราะดอกเบี้ยยถูก และมีระบบที่ทำให้คนคืนเงิน

4.5 แนวทางปฏิบัติการแนวทางการรวมกลุ่มและบริหารจัดการกลุ่มเพื่อพัฒนาคุณภาพอาหารและการบริการผู้ประกอบการ

จากการศึกษาวิจัยเรื่องแนวทางการรวมกลุ่มและบริหารจัดการกลุ่มเพื่อพัฒนาคุณภาพอาหารและการบริการผู้ประกอบการนั้น นักวิจัยได้มีแนวทางทางในการปฏิบัติการและผลปฏิบัติการ ดังนี้

4.5.1 แนวทางการปฏิบัติการเรื่องระบบการผลิตของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน ประกอบด้วย

หัวข้อ	ข้อเสนอการปฏิบัติการ
1.1) แนวทางการปฏิบัติการซื้อวัตถุดิบของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน	จากการสำรวจแหล่งซื้อวัตถุดิบของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน จากการสำรวจตลาด 5 แหล่งรอบสถานประกอบการ พบว่า ตลาดคลองเตยเป็นตลาดที่กลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวานนิยมไปมากที่สุด เนื่องจากมีสินค้าครบถ้วนตามความต้องการ ราคาถูก มีคุณภาพ โดยเฉพาะเนื้อสัตว์ ซึ่งใช้ประกอบอาหารร้านอาหารตามสั่ง ข้าวแกง อาหารอีสาน โดยกลุ่มฯ จะเลือกร้านค้าที่สด สะอาด เป็นร้านประจำ ส่วนตลาดสี่มุมเมืองเหมาะที่จะซื้อผลไม้มากกว่าตลาดคลองเตย เพราะมีผลไม้ให้เลือกมากกว่า สดใหม่กว่า ตลาดที่อื่น ๆ แม้จะใกล้กับพื้นที่ขายมากกว่า แต่กลุ่มฯ ไม่นิยมไป เพราะได้สินค้าไม่ครบ ราคาแพงกว่า คุณภาพสินค้าไม่สด-สะอาด การปฏิบัติการในการจัดซื้อวัตถุดิบของกลุ่มฯ คือ การรวมกันฝากซื้อวัตถุดิบที่ตลาดคลองเตย แทนที่จะต่างคนต่างไป และแลกเปลี่ยนข้อมูลว่าควรซื้อร้านไหนที่คุณภาพดีและราคาถูก
1.2) แนวทางปฏิบัติการเก็บวัตถุดิบของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน	จากการสรุปผลการศึกษารูปแบบการเก็บวัตถุดิบของผู้ประกอบการร้านของการเก็บวัตถุดิบตามมาตรฐานโรงอาหารและการประเมินคุณภาพด้านสุขาภิบาลอาหารของมหาวิทยาลัยมหิดล และการเก็บวัตถุดิบตามตามมาตรฐานการสุขาภิบาลอาหารสำหรับโรงอาหารของกรมอนามัย พบว่าอาหารวัตถุดิบที่ใช้ในการประกอบอาหารแบ่งเป็น 3 ประเภท คือ อาหารสดหรืออาหารที่เสี้ง่าย อาหารแห้ง และอาหารสำเร็จรูป อาหารแต่ละประเภทมีการปฏิบัติในการเก็บรักษาที่แตกต่างกัน อย่างไรก็ตามควรมีการจัดลำดับการนำอาหารไปใช้ก่อน – หลัง แนวทางปฏิบัติการเก็บวัตถุดิบของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน มีดังนี้ ประเภทอาหารสด ต้องมีความสด ไม่มีสี กลิ่นและลักษณะที่ผิดปกติไปจากธรรมชาติของอาหารนั้น ๆ

	1. อาหารสด เช่น เนื้อสัตว์ ผักสด ผลไม้ ต้องแยกเก็บเป็นสัดส่วน ไม่ปะปนกัน วางสูงจากพื้นอย่างน้อย 60 เซนติเมตร 2. ใช้วิธีเก็บอาหารสดในถังน้ำแข็ง ที่มีอุณหภูมิ 5 – 8 องศาเซลเซียส เพราะไม่ต้องใช้ไฟฟ้า 3. ไม่เก็บอาหารสดเกิน 2 วัน และแยกกล่องบรรจุระหว่างเนื้อสัตว์และผัก ประเภทอาหารแห้ง อาหารแห้งของกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน เช่น กุ้งแห้ง ถั่วป่น พริกแห้ง ใส่กระปุกพลาสติกปิดอย่างดีแล้วเข้าตู้เก็บ จัดวางในบริเวณพื้นที่ที่สะอาด และสูงจากพื้นอย่างน้อย 60 เซนติเมตร ประเภทอาหารสำเร็จรูป อาหารสำเร็จรูปส่วนใหญ่ต้องมีเครื่องหมาย อย. และวันผลิตหรือวันหมดอายุบนฉลาก โดยต้องเลือกใช้อาหารสำเร็จรูปที่ยังไม่หมดอายุเท่านั้น หากเป็นอาหารสำเร็จรูปชนิดที่ไม่จำเป็นต้องมีเครื่องหมาย อย. ต้องมีข้อมูลสถานที่ผลิตและส่วนประกอบบนฉลาก ภาชนะบรรจุต้องอยู่ในสภาพดี ไม่ฉีกขาด บวม เสียหาย หรือมีลักษณะผิดปกติ นอกจากนี้อาหารต้องไม่มีกลิ่น และลักษณะที่ผิดปกติ การเก็บรักษาอาหารสำเร็จรูป ให้จัดวางในบริเวณพื้นที่สะอาด อุณหภูมิปกติ ไม่ร้อน และสูงจากพื้นอย่างน้อย 30 เซนติเมตร น้ำที่ใช้ในการประกอบอาหารและน้ำแข็งบริโภค - น้ำที่ใช้ประกอบอาหารเป็นน้ำประปา - น้ำแข็งที่ใช้บริโภคต้องสะอาด เก็บใส่ในภาชนะที่สะอาด มีฝาปิด มีอุปกรณ์ที่มีด้ามสำหรับคีบหรือตักโดยเฉพาะ และวางสูงจากพื้นอย่างน้อย 60 เซนติเมตร และต้องไม่มีสิ่งของอื่นแทรกซึมไว้ โดยไม่แช่ของอื่นปะปน ผลการปฏิบัติการเรื่องการเก็บวัตถุดิบ ผู้ประกอบการรายย่อย กลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน สามารถปฏิบัติการตามแนวทางที่ได้ตกลงกันไว้ได้ โดยเฉพาะอาหารสด มีการตรวจสอบเปิดดูถังน้ำแข็งว่ามีการแยกของสดเนื้อสัตว์ และผักสดไม่ปะปนกัน มีการแบ่งตะกร้าแยกประเภทไว้ และน้ำแข็งที่ใช้เพื่อแช่ของสด ไม่นำมาปะปนกับน้ำแข็งที่ใช้รับประทาน
1.3) แนวทางปฏิบัติการสร้างมาตรฐานของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน	ผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มแม่คำปากหวานมีแผนการทำการตรวจสอบสุขภาพพร้อมกันอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง และเมื่อพบว่าเป็นโรคติดต่อใด ๆ จะปฏิบัติตามมาตรฐานสุขาภิบาลอย่างเคร่งครัด การแต่งกาย - จัดให้มีผ้ากันเปื้อนสีน้ำเงิน สกรีนชื่อ “กลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน” คนละ 2 ผืน ต้องสวมเสื้อมีแขน และผ้ากันเปื้อนที่สะอาด - สวมตาข่ายคลุมผมที่สามารถเก็บรวมผมได้เรียบร้อย หมวกและตาข่ายคลุมผมควร

	เป็นสีขาว การปฏิบัติที่เหมาะสม - ต้องตัดเล็บสั้นและรักษาให้สะอาดอยู่เสมอ ไม่สวมเครื่องประดับที่ข้อมือและนิ้ว ไม่ทาเล็บมือ - ต้องล้างมือให้สะอาดอยู่เสมอ โดยเฉพาะหลังออกจากห้องน้ำ หรือหลังหยิบจับสิ่งสกปรก และก่อนการปฏิบัติงานทุกครั้ง - ห้ามใช้มือสัมผัสกับอาหารโดยตรง ต้องใช้อุปกรณ์ในการหยิบจับ หรือตักอาหารที่ปรุงเสร็จแล้ว และอาหารที่เตรียมไว้ โดยใช้ถุงมือหรือที่จับหรือที่ตัก ซึ่งต้องใช้เฉพาะอาหารนั้น ๆ เท่านั้น ไม่ใช้หยิบจับสิ่งของและอาหารอื่น และต้องมีการล้างมือหรือเปลี่ยนอุปกรณ์บ่อย ๆ - เมื่อเป็นแผล ฝี หรือมีหนองต้องรักษาแผลให้สะอาด ปิดแผลให้มิดชิด ด้วยพลาสติกที่กันน้ำ ะมัดระวังไม่ให้สัมผัสกับอาหาร หรือภาชนะ เพราะจะทำให้ผู้บริโภคเกิดอาหารเป็นพิษได้ และถ้าเป็นแผลที่มือไม่ควรปฏิบัติงานเกี่ยวกับอาหาร - ถ้ามีอาการเจ็บป่วย เช่น อุจจาระร่วง อาเจียน เป็นไข้ ไอมาก ตาเหลือง ตัวเหลือง หรืออาการผิดปกติไม่ควรปฏิบัติงานเกี่ยวกับอาหาร - ห้ามสูบบุหรี่ขณะปฏิบัติงาน
1.4) แนวทางการปฏิบัติการด้านคุณภาพอาหารของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน	จากผลสำรวจความพึงพอใจของลูกค้าจำนวน 300 คน พบว่า ลูกค้าพึงพอใจกับปริมาณอาหารที่ได้รับคุ้มค่ากับราคามากที่สุด ถึง 198 คะแนนจาก 300 รองลงมาคือการพูดจาสื่อสารของแม่ค้าที่มีต่อลูกค้า ได้คะแนนพอใจมาก 190 คะแนนจาก 300 คะแนน ส่วนรสชาติของอาหาร ความสดของวัตถุดิบ และความสะอาดของอาหารและเครื่องดื่มได้รับความพึงพอรองลงมาตามลำดับ จากข้อเสนอแนะจากลูกค้า และการรวบรวมข้อมูลและการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ ซึ่งนำมาเป็นแนวทางการปฏิบัติการเพื่อสร้างมาตรฐานของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน สามารถแบ่งออกได้เป็น 3 กลุ่มดังนี้ 1. ความสะอาดสุขสบายของสถานที่ขาย คือ ควรมีที่นั่งที่ดีไม่แตกหักคงทนและเพียงพอ และ ควรปรับปรุงท่อน้ำเนื่องจากน้ำท่วมในช่วงฝน 2. ความหลากหลายของอาหาร คือ มีอาหารที่หลากหลายรองรับความต้องการของลูกค้า 3. การทำความสะอาดอาหารและสถานที่ คือ มีการทำความสะอาดพื้นที่ทุกวัน และพื้นที่ทำอาหารและนั่งรับประทานอาหารไม่ควรเฉอะแฉะ จากข้อเสนอแนะจากลูกค้า และการรวบรวมข้อมูลและการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ ซึ่งนำมาเป็นแนวทางการปฏิบัติการเพื่อสร้างมาตรฐานของผู้ประกอบการ

	รายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน สามารถแบ่งออกได้เป็น 3 กลุ่มดังนี้ 1. กลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวานได้มีการจัดทำโต๊ะ แก้วน้ำใหม่ และมีการช่วยกันปรับปรุงท่อน้ำ และเทหินคลุกเพื่อปรับพื้นที่ป้องกันน้ำท่วมในช่วงหน้าฝน ทำให้เกิดความสะอาดสบายให้กับลูกค้า 2. ความหลากหลายของอาหาร คือ กลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน มีอาหารประเภทกล้วยเตี๋ยเพิ่มขึ้น แต่ไม่ทุกวัน เพื่อเพิ่มอาหารที่หลากหลายรองรับความต้องการของลูกค้า 3. กลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวานมีการทำความสะอาดอาหารและสถานที่ทุกวัน รวมทั้งพื้นที่ทำอาหารและนั่งรับประทานอาหาร
1.5) แนวทางการปฏิบัติการเพื่อลดต้นทุนวัตถุดิบของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน	จากการเก็บข้อมูลด้านการสำรวจแหล่งวัตถุดิบ การจัดเก็บวัตถุดิบ ผลสำรวจคุณภาพและบริการ และการลงพื้นที่ศึกษาชุมชน ได้แนวทางการลดต้นทุนวัตถุดิบของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน ดังนี้ 1. ชื่อวัตถุดิบที่แหล่งวัตถุดิบที่มีความสด สะอาด ราคาไม่แพง ซึ่งก็คือ ตลาดคลองเตย 2. หากชื่อวัตถุดิบประเภทเดียวกัน ให้ฝากกันซื้อ 3. ต้องวางแผนปริมาณการซื้อแต่ละวัน เพื่อไม่ให้ซื้อเกินความจำเป็น 4. จากการลงพื้นที่ศึกษาชุมชนเกาะกลางคลองเตย เขตพระโขนง กรุงเทพฯ นักวิจัยได้ข้อมูลในการทำนํ้ายาล้างจานจากเปลือกสับปะรด ซึ่งสามารถนำมาทดลองใช้เพื่อลดต้นทุนด้านการซื้อนํ้ายาล้างจานได้อีกด้วย ผลการปฏิบัติการเพื่อลดต้นทุนวัตถุดิบนั้น กลุ่มออมทรัพย์ปากหวานจะมีการวางแผนปริมาณการซื้อแต่ละวันเสมอ เนื่องจากแต่ละร้านไม่มีตู้เก็บความเย็น ของสดจะอยู่ได้ไม่เกิน 2 วัน หรือหากเป็นผักสดจะใช้วันต่อวัน และฝากซื้อวัตถุดิบร่วมกัน นอกจากนั้นกลุ่มฯ ยังมีการทำนํ้ายาล้างจานจากเปลือกสับปะรดร่วมกันทุกเดือน เพื่อการลดต้นทุนในการผลิต ได้ผลปฏิบัติการดังนี้ กลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน มีรายจ่ายค่านํ้ายาล้างจาน ขนาด 500 มิลลิกรัม เฉลี่ยจำนวน 60 ถังต่อเดือน เป็นเงินเดือนละ 1,440 บาท หากเปลี่ยนมาใช้นํ้ายาล้างจานจากเปลือกสับปะรด ซึ่งมีต้นทุนสารทำฟอง N70 เพียง 440 บาท เพราะสมาชิกกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวานมีร้านผลไม้ ซึ่งสามารถหาเปลือกสับปะรดได้โดยไม่ต้องซื้อ กลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวานจึงสามารถลดต้นทุนในการซื้อนํ้ายาล้างจานได้ 1,000 บาทต่อเดือน หลังจากเริ่มต้นทำนํ้ายาล้างจานจากเปลือกสับปะรดนั้น กลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวานไม่เคยซื้อนํ้ายาล้างจานอีกเลย

4.5.2 ข้อเสนอแนะแนวทางการปฏิบัติการเรื่องระบบการขายของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มอมม ทรัพย์แม่คำปากหวาน

ผลจากการสำรวจความต้องการซื้อของลูกค้า และการทบทวนเอกสารเกี่ยวกับธุรกิจการจัดส่งอาหาร 3 แบบ รวมทั้งเปรียบเทียบกับสภาพการขายปัจจุบันของกลุ่มอมมทรัพย์แม่คำปากหวาน ได้ข้อเสนอแนะ
ทางการปฏิบัติการเรื่องระบบการขายของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มอมมทรัพย์แม่คำปากหวาน มีดังนี้

1) การขายอาหารให้หลากหลายตามที่ลูกค้ามีความต้องการซื้อ โดยเน้นให้ขายอาหาร
ตามลำดับข้อมูลที่ได้จากการสำรวจ คือ เพิ่มอาหารประเภทกล้วยเดี่ยว และยังคงความหลากหลายของอาหารไว้
คือ มีอาหารประเภทข้าวราดแกง อาหารอีสาน อาหารประเภททอด เครื่องดื่ม เพื่อบริการตามความต้องการ
ของลูกค้า ในการปฏิบัติการผู้ประกอบการร้านอาหารรายย่อย กลุ่มอมมทรัพย์แม่คำปากหวาน เนื่องจากมี
สมาชิกลาออก 2 คน เสียชีวิต 1 คน ทำให้ขาดความหลากหลายของอาหารประเภทอาหารตามสั่ง อาหาร
อีสาน และเครื่องดื่ม กลุ่มฯ จึงได้เปิดรับสมาชิกใหม่ 4 คน เพื่อให้คงความหลากหลายของประเภทอาหารไว้
อีกทั้งได้เพิ่มอาหารประเภทลูกชิ้นทอดอีกด้วย ทั้งนี้สมาชิกใหม่ได้ทำความเข้าใจเรื่องการทำงานวิจัย และร่วม
ปฏิบัติการตามข้อตกลงของกลุ่มอมมทรัพย์แม่คำปากหวาน อีกทั้งเป็นคนที่กลุ่มไว้วางใจ เพราะเป็นผู้ชายที่
ขายอยู่ในละแวกเดียวกัน รู้จักกันมานานหลายปี

2) การขยายกิจการเพื่อเพิ่มฐานลูกค้า เนื่องจากลูกค้าของกลุ่มส่วนใหญ่ขึ้นอยู่กับภาระงาน
ของศูนย์การค้าโชคดีสีเท่านั้น ยังต้องทำการขยายกลุ่มลูกค้าเพิ่มเพื่อให้สอดคล้องกับร้านค้าของ
ผู้ประกอบการอาหารรายย่อย กลุ่มอมมทรัพย์แม่คำปากหวาน ซึ่งมีอยู่ถึง 8 ร้าน

ผลปฏิบัติการส่วนนี้ มีปัจจัยสำคัญมาจากนโยบายของศูนย์การค้าโชคดีสีที่เปลี่ยนไปคือ การ
ลดการจ้างงานพนักงาน โดยเฉพาะกลุ่มแม่บ้านและยาม รวมทั้งไม่มีการทำงานด้านซ่อมบำรุงอีก ทำให้ฐาน
ลูกค้าลดลงไปด้วย การปฏิบัติการหลักของกลุ่มฯ คือ การไปขายนอกพื้นที่ โดยการใช้สายสัมพันธ์ของกลุ่ม
ลูกค้าที่เป็นหัวหน้าฝ่ายรักษาความปลอดภัยรอบศูนย์การค้าโชคดีสี และยืดระยะเวลาการขายต่อวันมากขึ้น
เพื่อขยายกลุ่มลูกค้าโดยการไปหาลูกค้าตามแหล่งธุรกิจอื่น ๆ ในละแวกเดียวกัน ร่วมกับการปฏิบัติการด้าน
คุณภาพ และมาตรฐานสุขลักษณะ ดังนี้

2.1) ขายช่วงเวลาเข้าร่วมกันที่ร้านค้ากลุ่มอมมทรัพย์แม่คำปากหวานตั้งแต่เวลา
7.00 – 13.00 น. เพื่อบริการขายให้กับกลุ่มลูกค้าจากศูนย์การค้าโชคดีสี วินมอร์เตอร์ไซด์รับจ้าง และคนงาน
ก่อสร้างบริษัทอิตาเลียน-ไทย

2.2) ขายนอกสถานที่ในช่วงบ่ายถึงเย็น แบ่งสายไปตามแหล่งลูกค้าที่ตนเองเคยไป
ขายและชวนเพื่อนในกลุ่มไปด้วย คือ สถานที่สามแยกห้างโชคดีสี-คอนโดเดอะคิตส์การ์เด็น และขายหลังเวที
คอนเสิร์ต หรืองานเทศกาล เพื่อให้บริการลูกค้าที่ทำงานที่ศูนย์การค้าโชคดีสี แต่ไม่อยากจะเดินไปรับบริการที่
ร้านค้ากลุ่มอมมทรัพย์แม่คำปากหวาน กลุ่มลูกค้าจากคอนโดเดอะคิตส์การ์เด็น และลูกค้าชาจร อาทิ คนขับรถ
แท็กซี่ พนักงานท่าอากาศยานเทศบาล คนขับรถตู้ และรถบัสของศูนย์การค้าโชคดีสี นอกจากนั้น ในช่วงหลังบ่าย

สามจนถึงเย็น มีสมาชิกกลุ่มบางคนไปที่โรงพยาบาลกรุงเทพฯ โรงพยาบาลพระรามเก้า และถนนอาร์ซีเอ อีกด้วย

3) **รักษามาตรฐานการประกอบการร้านอาหาร** คือ มาตรฐานตามคำแนะนำของลูกค้าจากการข้อมูลสำรวจข้อมูลเรื่องความพึงพอใจด้านคุณภาพและการบริการของกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน คือ คุณภาพอาหารที่สด สะอาด ราคาเหมาะสม การให้บริการด้วยความเป็นมิตร เป็นกันเอง และพูดจาสุภาพ หากสมาชิกกลุ่มไม่ได้ปฏิบัติตามหลักมาตรฐานนี้ เมื่อลูกค้าไม่พอใจผู้ขายจะได้รับผลสะท้อนจากลูกค้าทันที ผ่านการพูดคุย บอกกล่าวกับสมาชิกในกลุ่ม และในการประชุมกลุ่มฯ แต่ละครึ่ง กลุ่มจะมีการตักเตือนกันและกัน แลกเปลี่ยนวิธีการที่เหมาะสมต่อไป

4.5.3 ข้อเสนอแนะทางการปฏิบัติการเรื่องการดูแลสถานที่ค้าขายของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน

จากการทบทวนเอกสารคู่มือมาตรฐานร้านอาหารและการประเมินคุณภาพด้านสุขาภิบาลอาหารของมหาวิทยาลัยมหิดล และข้อกำหนดด้านสุขาภิบาลอาหารสำหรับร้านอาหารของกรมอนามัย รวมทั้งการลงพื้นที่ศึกษาศูนย์อาหารกลางซอยตรงข้ามห้างสรรพสินค้าไอซ์ดีซี และชุมชนเกาะกลางคลองเตย กรุงเทพฯ นักวิจัยได้กำหนดแนวทางการปฏิบัติการเรื่องการจัดการสถานที่ค้าขายของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน ดังนี้

ตารางการแนวทางปฏิบัติการเรื่องการดูแลสถานที่ค้าขาย และร้านค้าของผู้ประกอบการร้านอาหารรายย่อย กลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน มีดังนี้

หัวข้อ	ข้อเสนอการปฏิบัติการ
หมวดที่ 1 การบริหารสถานที่ค้าขายให้เกิดการอำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าและผู้ประกอบการ	
1.1 สถานที่ตั้ง	ที่ตั้งร้าน ณ ปัจจุบันอยู่บนถนนสาธารณะ (ภาวะจำยอมของเจ้าที่ดิน เพื่อให้เกิดความสะดวกในการสัญจรไปสู่ถนนจตุรทิศ) ส่วนด้านหลังร้านติดกับทางขึ้นต่างระดับจตุรทิศ เนื่องจากสถานที่ตั้งของผู้ประกอบการร้านอาหารรายย่อย กลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน ตั้งอยู่ติดกับถนนทำให้มีมลพิษจากฝุ่นควัน ถือเป็นข้อจำกัดสำคัญ ข้อเสนอปฏิบัติการคือการกางผ้าใบกั้นระหว่างร้านอาหารรายย่อยฯ และถนนจตุรทิศเป็นการชั่วคราว บริเวณโดยรอบร้านอาหารต้องไม่มีน้ำขังและสกปรก และไม่มีต้นไม้อรก
1.2 อาคาร	ผู้ประกอบการร้านอาหารรายย่อย กลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน ได้ระดมทุนสร้างโครงสร้างร้านด้วยวัสดุแข็งแรง ทำความสะอาดง่าย โดยไม่สร้างเป็นสิ่งปลูกสร้างถาวร เนื่องจากสถานที่ตั้งอยู่บนถนนสาธารณะ
1.3 หลังคา	มีการจัดทำหลังคาทำจากวัสดุที่ไม่ติดไฟง่าย คงทน มีชายคาป้องกันแสงแดดและฝนได้

1.4 การระบายอากาศ	ในบริเวณร้านอาหารรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวานเป็นที่โปร่ง มีแสงสว่างเพียงพอ อากาศถ่ายเท มีระบบระบายอากาศที่ดี ไม่อึดอัด ไม่มีไอน้ำ ควนและกลิ่นอาหาร อบอวล
1.5 ห้องน้ำ	มีห้องน้ำที่แยกเป็นสัดส่วนที่ศูนย์การค้าโชควีดีซี และที่บ้านพักคนงานบริษัทอิตาเลียน-ไทย ผู้ประกอบการร้านอาหารรายย่อย กลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน ส่วนใหญ่ใช้ห้องน้ำบ้านพักคนงานที่ทำงานช่างให้ศูนย์การค้าโชควีดีซี โดยรับหน้าที่ดูแลความสะอาดให้สม่ำเสมอ
1.6 อ่างล้างมือ	จัดให้มีบริเวณที่ล้างมือบริการลูกค้า และมีการจัดเวรทำความสะอาดดูแล บริเวณอ่างล้างมือนั้น ผู้ประกอบการร้านอาหารรายย่อย กลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน มีบริการน้ำล้างมือพร้อมอ่างล้างให้ลูกค้าทุกร้าน
หมวดที่ 2 การจัดการขยะในบริเวณสถานที่ค้าขาย	
2.1 ระบบน้ำทิ้ง	มีท่อระบายน้ำที่ดี มีตะแกรงปิดท่อเพื่อป้องกันเศษอาหาร ผู้ประกอบการร้านอาหารรายย่อย กลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน ได้ปรับปรุงท่อระบายน้ำทิ้งโดยยกสูงขึ้น เพื่อป้องกันเศษอาหาร และเศษใบไม้อุดตัน
2.2 บ่อบำบัดน้ำเสีย	มีแนวทางการบ่อดักดักไขมันด้วยอุปกรณ์ที่ทำได้ในท้องถิ่น ผู้ประกอบการร้านอาหารรายย่อย กลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวานได้ทำบ่อดักไขมันทำเอง ผลจากการศึกษาดูงานนำมาใช้กรองเศษอาหารและไขมันก่อนปล่อยน้ำไหลลงท่อระบายน้ำเสีย และทำความสะอาดเศษอาหารอยู่เสมอ ซึ่งบ่อดักไขมันทำเองนี้ยังใช้ได้ผลดี
2.3 การจัดการขยะ	มีถังขยะต้องฝาปิดสนิท ไม่รั่วซึม มีพื้นที่วางทิ้งขยะรวมอยู่ห่างจากโรงอาหารพอสมควร ผลการปฏิบัติการผู้ประกอบการร้านอาหารรายย่อย กลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน ได้จัดให้มีถังขยะเพื่อลูกค้า 1 ที่ และมีถังขยะประจำร้านทุกร้าน ที่ทิ้งขยะรวมปัจจุบันกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวานใช้ที่ทิ้งขยะรวมร่วมกับที่ทิ้งขยะของศูนย์การค้าโชควีดีซี
2.4 พื้นที่จัดการเศษอาหารและภาชนะที่ใช้แล้ว	ช่วยกันจัดการเก็บกันแต่ละร้าน โดยเศษอาหารจะนำมาทำปุ๋ยหมักชีวภาพ เปลือกสับปรดนำมาใช้น้ำยาล้างจาน และน้ำหมักชีวภาพ และมีพื้นที่แยกขยะรีไซเคิล ขวดพลาสติก ขวดแก้ว และกระป๋องเป็นสัดส่วน
หมวดที่ 3 การบริหารดูแลเครื่องมือ อุปกรณ์ และการบำรุงรักษา	
3.1 โต๊ะและเก้าอี้	มีจัดหาโต๊ะเก้าอี้ ที่แข็งแรงทนทาน จัดเป็นระเบียบ พื้นผิวโต๊ะทำด้วยวัสดุเรียบไม่เป็นสนิมทำความสะอาดได้ง่าย และให้เพียงพอต่อลูกค้า คือ โต๊ะ 5 โต๊ะ และเก้าอี้ 30 ตัว ผลปฏิบัติการผู้ประกอบการร้านอาหารรายย่อย กลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน ได้ซ่อมแซมโต๊ะให้มีความแข็งแรงขึ้น 5 โต๊ะ ปูรองด้วยผ้าพลาสติกเพื่อให้ทำความสะอาดง่าย ในส่วนเก้าอี้จากเดิมกำหนดไว้ 30 ตัว เมื่อประเมินจากความต้องการของลูกค้าแล้ว

	กลุ่มฯ จึงจัดให้มีเก้าอี้บริการลูกค้าเพิ่มเติม 10 ตัว ทำให้มีเก้าอี้ทั้งหมด 20 ตัวเพื่อรองรับลูกค้า
3.2 ป้ายข้อความ	จัดให้มีป้ายให้มีความสวยงาม สอดคล้องกับบริบทของสถานที่รวมถึงข้อมูลที่ถูกต้องและเป็นปัจจุบัน นอกจากนั้นควรมีขนาด และติดตั้งในตำแหน่งที่มองเห็นและอ่านได้ชัดเจน ป้ายควรทำจากวัสดุที่ทำความสะอาดได้ง่าย และไม่ติดตั้งอยู่ในตำแหน่งที่เป็นแหล่งสะสมของสิ่งสกปรก และสัตว์พาหะต่างๆ ผลการปฏิบัติการผู้ประกอบการร้านอาหารรายย่อย กลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน ได้จัดให้มีป้ายร้าน โดยมีรายละเอียดเนื้อหา ดังนี้ คือ ชื่อร้าน ประเภทอาหาร และราคา ทำจากวัสดุพลาสติกไวนิล ติดตั้งที่หน้าร้านมองเห็นได้และเคลื่อนย้ายได้ ทำความสะอาดง่าย ไม่เป็นแหล่งสะสมสิ่งสกปรก
3.4 ตู้ครอบอาหาร	จัดให้มีตู้ครอบอาหารและมีการทำความสะอาดดูแลสม่ำเสมอทุกร้าน ผู้ประกอบการร้านอาหารรายย่อย กลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน จัดให้มีตู้ครอบอาหารทุกร้าน ในบางร้านไม่มีตู้ครอบแต่มีพลาสติกคลุม เช่น ครกสับตำ เป็นต้น
3.5 ภาชนะและอุปกรณ์สำหรับผู้ให้บริการ	จะจัดให้มีการใช้ภาชนะและอุปกรณ์สำหรับผู้ให้บริการ เป็นจาน ชาม กระเบื้องไม่มีลวดลาย แก้วเมลามีนสีอ่อน แก้วน้ำพลาสติก ใช้ตะเกียบไม้แบบใช้ครั้งเดียว ไม่ทาสีที่ภาชนะใช้ซ้อนและซ้อนที่ทำจากสแตนเลส ลดการใช้กล่องโฟมที่ทำลายสิ่งแวดล้อม ปัจจุบันผู้ประกอบการกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน ได้ปฏิบัติตามแนวทางที่วางไว้ ดังนี้ ภาชนะและอุปกรณ์สำหรับลูกค้า เป็นจาน ชาม กระเบื้องไม่มีลวดลาย ใช้ตะเกียบไม้แบบใช้ครั้งเดียว ไม่ทาสีที่ภาชนะ ใช้ซ้อน ส้อม และแก้วน้ำที่ทำจากสแตนเลส ให้บริการแก่ลูกค้าที่มารับประทานที่ร้าน ใช้กล่องโฟม ซ้อนส้อมพลาสติกกรณีซื้อกลับบ้านเท่านั้น
3.6 ถังแก๊ส	บริเวณที่ตั้งถังแก๊สอยู่ในที่ไม่มีแสงแดดส่องถึงและต้องสามารถกันฝนได้ ไม่วางถังแก๊สในแนวระนาบกับพื้น หรืออยู่ใกล้วัตถุที่ติดไฟง่าย ผู้ประกอบการกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน วางถังแก๊สในร้านซึ่งมีหลังคา กันแดดและกันฝนได้ ในบางร้านยังมีการใช้เตาถ่านอีกด้วยโดยจัดให้อยู่ห่างจากเตาแก๊สพอสมควร
3.7 อ่างล้าง	จัดให้ที่ล้างมือด้วยการวางที่อ่างล้างมือให้บริการลูกค้า และเปลี่ยนน้ำทำความสะอาด 3 ครั้งต่อวันคือ ตอนเช้า กลางวัน และเลิกงาน โดยแต่ละร้านค้าจัดให้มีอ่างล้างและน้ำสะอาดเพื่อบริการลูกค้า
3.8 เครื่องทำน้ำเย็น/ ถังน้ำดื่ม	จะจัดให้มีจุดบริการน้ำดื่มบริการลูกค้า และมีการดูแลสภาพถังให้สะอาดอยู่เสมอ ผู้ประกอบการกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวานจัดให้มีจุดบริการน้ำดื่มเป็นกระติกน้ำใหญ่ 1 จุด คือ บริเวณที่รับประทานอาหารของลูกค้า โดยมีการดูแลเรื่องความสะอาดอยู่เสมอ
หมวดที่ 4 สุขลักษณะการประกอบอาหาร	

4.1 บริเวณเตรียมอาหาร	จะจัดให้มีพื้นที่ทำอาหารทำให้เป็นมาตรฐานเดียวกันคือ โต๊ะขาวใหญ่ ห้ามวางอาหาร ภาชนะที่ใส่อาหาร ไม่เตรียมและปรุงอาหารที่พื้น ทั้งนี้ช่วยป้องกันอาหารปนเปื้อน และช่วยให้ทำความสะอาดพื้นได้โดยสะดวก และทั่วถึง มีดูแลทำความสะอาดบริเวณเตรียมอาหารต้องทำเป็นประจำอย่างทั่วถึง พื้นต้องไม่มีเศษขยะ เศษอาหาร คราบสกปรก และน้ำขังแฉะ
4.2 พื้นที่เตรียมอาหาร	พื้นที่เตรียมอาหารทำจากวัสดุผิวเรียบ คงทน แข็งแรง ทำความสะอาดได้ง่าย ไม่ทำปฏิกิริยากับอาหาร และไม่เป็นที่สะสมของเชื้อจุลินทรีย์ โต๊ะเตรียมอาหารอยู่สูงจากพื้นที่ไม่น้อยกว่า 60 เซนติเมตร
ผลการปฏิบัติการข้อ 4.1 และ 4.2 ผู้ประกอบการกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวานได้จัดให้มีพื้นที่เตรียมอาหารขนาดเท่ากัน คือ หน้ากว้าง 3 เมตร ลึก 2 เมตร มีโต๊ะเตรียมอาหารเป็นมาตรฐานเดียวกัน ไม่ปรุงอาหารที่พื้น มีการดูแลบริเวณเตรียมอาหารทุกครั้ง หลังเตรียมอาหารเรียบร้อย	
4.3 ภาชนะและอุปกรณ์	ภาชนะและอุปกรณ์ที่ใช้ในการเตรียมและประกอบอาหารต้องมีรูปแบบที่เหมาะสมกับการใช้งาน และทำความสะอาดได้ง่าย ทำจากวัสดุที่ไม่เป็นอันตราย ภาชนะใส่น้ำส้มสายชู น้ำปลา น้ำจิ้ม ทำจากกระเบื้องเคลือบขาว และแก้วใส ข้อนัดทำด้วยสแตนเลส แต่ไม่มีฝาปิด มิดชิด ถังน้ำแข็ง มีฝาปิด มีอุปกรณ์ตักเฉพาะ วางสูงจากพื้น เชียง ส่วนใหญ่เป็นเชียงไม้ แต่อยู่ในสภาพดี ไม่ขึ้นรา
4.4 การล้างภาชนะอุปกรณ์	การล้างภาชนะอุปกรณ์ ต้องล้างด้วยวิธีอย่างน้อย 2 ขั้นตอน โดย 1. ล้างด้วยน้ำยาล้างภาชนะ และ 2. ล้างด้วยน้ำสะอาดอีก 2 ครั้ง ภาชนะอุปกรณ์ที่ล้างแล้วบางส่วนเก็บไว้ในตู้ปิดสนิท แต่ส่วนใหญ่ไม่ได้วางในที่เก็บมิดชิด

4.5.4 ข้อเสนอแนะแนวทางการทำงานร่วมกับศูนย์การค้าฯ เทศกิจ และการสื่อสารสาธารณะ

แนวทางการทำงานร่วมกับศูนย์การค้าไอวี่ดีซี

นโยบายของศูนย์การค้าไอวี่ดีซีที่เปลี่ยนไปมีผลกระทบต่อการค้าขายของกลุ่มแม่ค้า ดังนี้

- การปรับเปลี่ยนผู้บริหารบริษัทไอวี่ดีซี คอร์ปอเรชั่นทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงนโยบายสำคัญที่กระทบต่อกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน คือ การยกเลิกการสนับสนุนนโยบายศูนย์อาหารพนักงานห้างสรรพสินค้าไอวี่ดีซี

- การปรับลดพนักงานของศูนย์การค้าไอซ์ดีซี ในส่วนพนักงานทำความสะอาดและพนักงานรักษาความปลอดภัย ทำให้ฐานกลุ่มลูกค้าเดิมลดลง และกลุ่มลูกค้าใหม่ไม่รู้จักสถานที่ค้าขายของกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน

แม้ว่าสถานการณ์ของศูนย์การค้าไอซ์ดีซีจะเปลี่ยนแปลงไป แต่กระบวนการทำงานร่วมกับศูนย์การค้าไอซ์ดีซี กลุ่มแม่คำปากหวานยังคงยึดหลักการจัดระเบียบร้านค้า และรักษาความสะอาดตามหลักสุขาภิบาล ซึ่งทางกลุ่มฯ ได้ทำการวิจัยและกำหนดแนวทางปฏิบัติการเพื่อพัฒนาคุณภาพอาหารและการบริการของผู้ประกอบการร้านอาหารรายย่อยไว้

อีกทั้งการจัดระบบเป็นกลุ่มในฐานะกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวานยังเพิ่มอำนาจภายใน ความมั่นใจในการเจรจากับศูนย์การค้าไอซ์ดีซี เพื่อความมั่นคงในอาชีพและความเป็นอยู่ของผู้ประกอบการร้านอาหารรายย่อย กลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน โดยยึดหลักการให้บริการอาหารราคาถูก สด สะอาด และมีสิ่งเอื้ออำนวยความสะดวกให้กับลูกค้า ซึ่งส่วนใหญ่เป็นพนักงานที่ทำงานในศูนย์การค้าไอซ์ดีซี จากสถานการณ์นโยบายของศูนย์การค้าไอซ์ดีซีที่เปลี่ยนแปลงไป ทำให้ขาดการสนับสนุนทางด้านนโยบายเรื่องการเปิดศูนย์อาหารให้พนักงานศูนย์การค้าไอซ์ดีซี แต่ผู้ประกอบการอาหารรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวานยังคงอยู่ในพื้นที่สาธารณะประโยชน์หลังศูนย์การค้าฯ และยังคงรักษามาตรฐานเรื่องคุณภาพ การบริการ และการดูแลจัดการพื้นที่ให้เรียบร้อยตามหลักการข้อมูลที่ได้จากการวิจัย

การทำงานกับสำนักเทศกิจ และสำนักสุขาภิบาลและสิ่งแวดล้อม

ในส่วนของการทำงานกับสำนักเทศกิจนั้น ได้มีเจ้าหน้าที่จากสำนักเทศกิจมาตรวจตรงลงพื้นที่ 2 ครั้ง เมื่อกลุ่มฯ ได้มีการจัดการร้านค้าให้เป็นระเบียบในพื้นที่สาธารณะประโยชน์ โดยมีการดูแลรักษาความสะอาดบริหารจัดการพื้นที่ไม่ให้รก ปรับปรุงท่อน้ำทิ้ง และมีบ่อดักไขมันก่อนลงท่อน้ำทิ้ง ตามแนวทางที่ได้ศึกษาวิจัยกลุ่มฯ จึงได้ชี้แจง และแสดงให้เห็นถึงการจัดระเบียบและมีการดูแลรักษาความสะอาดพื้นที่แก่เจ้าหน้าที่เทศกิจตามความเป็นจริง อีกทั้งยังมีการทำงานร่วมกับศูนย์การค้าไอซ์ดีซี เจ้าหน้าที่เทศกิจจึงมีความเข้าใจในการทำงานด้านการรักษาความสะอาดพื้นที่ของกลุ่มมากขึ้น และยังมาร่วมงานเผยแพร่งานวิจัยของกลุ่มอีกด้วย

การสื่อสารสาธารณะ

จากการศึกษาข้อมูลเรื่องการสื่อสารสาธารณะ ทางกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวานเห็นว่าการสื่อสารสาธารณะนอกจากมีเฟซบุ๊กแล้ว ยังคงเน้นเรื่องการกระจายข่าวแบบปากต่อปาก รวมทั้งมีการให้บอร์ดติดต่อกันบนผ้ากันเปื้อนของทุกคน

4.5.5 แนวทางในการบริหารและขยายกิจการของกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน มีดังนี้

การทดลองปรับเงื่อนไขการกู้เงิน

1. กำหนดให้มีการกู้ทุกวันที่ 5 และ 25 ของเดือน
2. ผู้ที่กู้ยืม ต้องส่งเงินกู้และดอกเบี้ยให้ครบอย่างน้อย 30 วันจึงมีสิทธิกู้ครั้งใหม่ได้
3. สมาชิกทุกคนสามารถกู้ได้ภายในวงเงินเท่ากับจำนวนเงินออมและดอกเบี้ยที่มีของกลุ่มหักจำนวนเงินสดย่อย
4. หากจำนวนเงินผู้กู้มากกว่าจำนวนเงินของกลุ่มฯ ให้ตกลงกันฉันทันที
5. หากผู้กู้คนใดจ่ายไม่ครบอย่างน้อย 30 วัน จะไม่มีการอนุมัติการกู้ในเดือนนั้น
6. สวัสดิการ หักจาก 5% ของกำไรที่ได้ให้แก่คณะกรรมการแล้ว จำนวนเงินที่เหลือให้ปันผลแก่สมาชิก 20% เป็นสวัสดิการ 70% และเป็นค่าดำเนินการ 10%
7. สวัสดิการคือ มีประกันอุบัติเหตุวงเงิน 100,000 บาท กรณีเจ็บป่วยไม่ได้เกิดจากอุบัติเหตุ เบิกค่ารักษาพยาบาลได้ 300 ต่อครั้ง 1,000 บาทต่อปี กรณีเสียชีวิต มีค่าทำศพให้ 5,000 บาท

การเปิดรับสมาชิกใหม่ เพื่อขยายกิจการกลุ่มออมทรัพย์

8. เปิดรับสมาชิกใหม่ โดยเชิญชวนญาติ พี่น้อง เพื่อนสนิทเข้าร่วมกลุ่มรุ่นที่ 2
9. เงื่อนไขคือ สมาชิกใหม่ต้องเข้าใจและยอมรับระเบียบของกลุ่มออมทรัพย์ปากหวาน
10. เมื่อฝากเงินครบ 5,000 บาท จึงสามารถกู้ได้ในวงเงินตนเอง หรือกู้ได้เท่ากับวงเงินตนเองและผู้ค้า

ผลการปฏิบัติการบริหารกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน

เนื่องจากสมาชิกกลุ่มเดิมลาออก 1 คน เสียชีวิต 1 คน หนีไปไม่จ่ายเงินกู้อีก 1 คน ทำให้สมาชิกในกลุ่มลดน้อยลง กลุ่มออมทรัพย์ปากหวานจึงเปิดรับสมาชิกใหม่ได้ 4 คน แต่ไม่สามารถขยายกิจการกลุ่มได้ สมาชิกใหม่ คือ เพื่อนในวงการเดียวกัน มีอาชีพค้าขายหาบเร่ รถเข็น บริเวณศูนย์การค้าโชคดีศรี พระรามเก้า โดยสมาชิกใหม่ทั้งสี่คน เข้าใจและยอมรับระเบียบของกลุ่มออมทรัพย์ปากหวาน

ในเดือนเมษายน 2561 สมาชิกกลุ่มได้อนุมัติเงินกู้เกินจำนวนเงินออมโดยมีการค้ำประกัน ด้วยความไว้วางใจกัน ในจำนวนเงิน 31,000 บาท แต่สมาชิกคนนั้นกลับหนีไปไม่ส่งเงินกู้ สมาชิกทุกคนตกลงว่า ต้องรับผิดชอบร่วมกัน โดยหักจากเงินออมของแต่ละคน ถือเป็นบทเรียนสำคัญในการบริหารกลุ่มออมทรัพย์ ส่งผลต่อกฎระเบียบการกู้ ดังนี้

การปรับเงื่อนไขการกู้

1. สมาชิกกลุ่มจึงเห็นควรว่าต้องมีการปรับเงื่อนไขการกู้เป็น สามารถกู้ในวงเงินตัวเองที่มีเท่านั้น

2. นอกจากนั้นสมาชิกกลุ่มยังไม่เปิดรับการกู้เงินกว่าจนกว่าสมาชิกทุกคนจะมีการฝากเงินออมอย่างน้อยได้ 5,000 บาทครบทุกคน

3. ส่วนกฎระเบียบอื่น ๆ ยังถือเป็นแนวทางปฏิบัติต่อไป

ในหมวดสวัสดิการนี้ ยังคงถือเป็นแนวปฏิบัติซึ่งยังไม่มีบททดลอง เนื่องจากกิจการกลุ่มออมทรัพย์ถือว่าขาดทุน เพราะมีสมาชิก 1 รายหนีไปไม่มาชำระเงินกู้ กลุ่มแม่ค้าปากหวานจึงไม่สามารถจัดสรรสวัสดิการแก่สมาชิกได้ โดยยังคงยึดถือแนวปฏิบัติการนี้เป็นกฎระเบียบในการปฏิบัติต่อไป



ภาพการจัดเก็บวัตถุดิบของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน



ภาพการทำลองทำน้ำยาล้างจานของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน

ภาพแสดงสภาพพื้นที่ร้านค้า ณ ปัจจุบัน



ตู้ครอบอาหารของกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน



ภาพการลงมือทดลองทำบ่อดักไขมัน



ภาพเครื่องแต่งกายของกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน



บทที่ 5

การสรุปอภิปรายผลและข้อเสนอแนะ

5.1. ข้อสรุปผลการวิจัยเชิงเนื้อหาตามวัตถุประสงค์

1) สรุปผลสถานการณ์ของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน

1.1) พัฒนาการจากผู้ค้าหาบเร่แผงลอย มาสู่ผู้ประกอบการร้านอาหารรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน

ผู้ค้าแผงลอยที่มาประกอบการค้าขายบริเวณสามแยกหน้าที่พักคนงานก่อสร้างศูนย์การค้าโชคชัยส่วนใหญ่เป็นผู้พยพย้ายถิ่นมาทำงานที่กรุงเทพฯ เป็นเวลาไม่ต่ำกว่า 15-20 ปี สาเหตุหลักเนื่องจากความล้มเหลวทางเศรษฐกิจภาคเกษตรกรรม นอกจากนั้นสาเหตุอีกส่วนคือ ความมุ่งหมายของชีวิตที่ต้องการมีธุรกิจของตัวเอง เป็นนายตัวเอง สังเกตได้จากประสบการณ์ชีวิตของสมาชิกส่วนใหญ่เคยผ่านอาชีพลูกจ้างในโรงงานบริษัทมาแล้วทั้งสิ้น ประกอบกับนโยบายการจัดการทางเท้าของภาครัฐ โดยเฉพาะในช่วงปี 2557 ที่ทำให้ผู้ค้าแผงลอยไม่สามารถค้าขายบริเวณทางเท้าได้อีกต่อไป กลุ่มผู้ค้าจำนวนมากจึงต้องหาที่ค้าขายแตกต่างกันไป เช่น ขยับมาขายในซอย หรือในศูนย์อาหาร ซึ่งต้องเสียค่าเช่าที่ อีกส่วนหนึ่งเลือกมาค้าขายที่หน้าเขตงานก่อสร้าง ที่ไม่ต้องเช่าที่ขาย มีลูกค้ามาก แต่ไม่มั่นคงเนื่องจากเมื่อการก่อสร้างแล้วเสร็จ เจ้าของพื้นที่เหล่านี้ก็ไม่อนุญาตให้ขายอีกต่อไป เหล่านี้ปัจจัยหลักในการรวมกลุ่มเพื่อปรึกษาหารือการจัดระเบียบตนเอง รวมทั้งในการหาที่ขายใหม่ เพื่อให้ตนเองไม่ต้องเร่ขาย แต่มีที่ขายเป็นหลักแหล่ง พร้อมทั้งปรับปรุงพัฒนามาตรฐานการประกอบการของตนเอง

1.2) ความเชี่ยวชาญด้านการค้าขายของเหล่าผู้ค้ากลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน

ล้วนมาจากการสั่งสมประสบการณ์จากการเรียนรู้ ฝึกฝน และสามารถนำมาพัฒนาเป็นแนวทางการรวมกลุ่มเรื่องการค้าขายอาหารให้หลากหลายเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ซึ่งสามารถแบ่งประเภทการเรียนรู้ได้จากครอบครัว เรียนรู้จากผู้รู้ ด้วยวิธีการซื้อสูตรลับความอร่อย การซื้อแฟรนไชส์ การเข้าเรียนการทำอาหาร และเรียนรู้จากวิถีครูพักลักจำ เช่น เพื่อนแนะนำแล้วทดลอง ทำซ้ำจนชำนาญ

1.3) บทเรียนประสบการณ์ในการได้พื้นที่ค้าขายที่มั่นคง

ช่วงปี 2540 – 2557 นโยบายการจัดการทางเท้าในเรื่องการประกาศจุดผ่อนผัน และการยกเลิกจุดผ่อนผันของกรุงเทพมหานครนั้นไม่มีมาตรการแน่นอน ขึ้นอยู่กับการประกาศแจ้งของเจ้าหน้าที่เทศกิจ การเลือกพื้นที่ขายในจุดผ่อนผันแต่ละครั้ง ผู้ค้าต้องหาข้อมูลก่อนด้วยวิธีการสอบถามจากผู้รู้ ซึ่งก็คือ คนรู้จัก คนที่ขายอยู่ที่นั่น หรือคนข้างบ้าน หรือคนบ้านเดียวกันก่อน เพื่อแนะนำพื้นที่จุดผ่อนปรนหรือที่ขาย จากนั้นต้องทำการสำรวจพื้นที่ว่าบริเวณนั้น มีลูกค้าหรือไม่ มีประเภทอาหารอะไรบ้าง เพื่อผู้ขายจะต้องขายไม่ซ้ำกับร้านค้าอื่นมากเกินไป รวมทั้งสำรวจช่วงเวลาที่สามารถขายได้ เพราะฉะนั้นหากผู้ค้ารู้จักกับผู้ที่มาขายในจุดผ่อนปรน

นั้นก่อน ก็จะเป็นประโยชน์สำหรับผู้ค้า ที่สำคัญต้องอยู่ใกล้ที่พักอาศัย หรือต้องหาที่พักไม่ไกลจากบริเวณพื้นที่ขายมากนักเพื่อประหยัดต้นทุนในการเดินทาง

ช่วงปี 2557 จนถึงการรวมกลุ่ม ปี 2559 จุดเปลี่ยนสำคัญมาจากนโยบายการคืนทางเท้าให้ประชาชน ซึ่งทำให้ผู้ค้าแผงลอยไม่สามารถขายบริเวณจุดผ่อนผันได้ ผู้ค้าแผงลอยจำนวนกว่า 20 รายจึงย้ายมาขายที่พิกคนงานก่อสร้างศูนย์การค้าไอซ์ดีซี เนื่องจากใกล้ที่พักอาศัย และเป็นทำเลที่มีลูกค้ามาก เมื่อผู้ค้ามีมากจึงมีปัญหาเรื่องการตั้งแผงค้ากีดขวางทางจราจร การไม่ดูแลความสะอาด ส่งผลต่อผู้อาศัยในคอนโดมิเนียมรอบข้าง ร้องเรียน จึงเป็นเหตุให้เกิดรวมกลุ่มเพื่อจัดระเบียบตนเอง ร่วมกับชุมชนนิเวศเอเชีย และศูนย์การค้าไอซ์ดีซี ดังนี้ ไม่วางแผงค้ากีดขวางทางจราจร สื่อสารกับลูกค้าไม่ให้จอดรถ หรือยืนขวางทางจราจร และมีการจัดการความสะอาดพื้นที่สม่ำเสมอ

1.4) กระบวนการทำงานกับองค์กรภายนอกที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการพื้นที่ค้าขายของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน มีดังนี้

มีการสื่อสารกับผู้บริหารศูนย์การค้าไอซ์ดีซี เจ้าหน้าที่ศูนย์การค้าไอซ์ดีซีที่เกี่ยวข้อง ให้รับรู้ความเป็นไปของกลุ่ม เช่น การจัดสรรพื้นที่ใหม่ และการจัดสรรพื้นที่ให้บริการลูกค้า เป็นต้น ควบคู่ไปกับการรักษามาตรฐานในการจัดการพื้นที่ให้มีระเบียบ สะอาด สะดวกต่อการสัญจรและรับบริการ และพร้อมให้ความร่วมมือในกิจกรรมสาธารณะประโยชน์ต่าง ๆ ร่วมกับศูนย์การค้าฯ และเขตห้วยขวาง เช่น การทำความสะอาดพื้นที่รอบศูนย์การค้าฯ และพื้นที่สาธารณะ, งานบุญประเพณี ปีใหม่ สงกรานต์ เป็นต้น

การทำงานกับสำนักเทศกิจ ด้วยบทบาทของเทศกิจที่ต้องดูแลพื้นที่สาธารณะประโยชน์ของกรุงเทพฯ กลุ่มฯ พร้อมให้ความร่วมมือในฐานะผู้ดูแลพื้นที่ร่วมกับเทศกิจ ดังนี้ ดูแลความสะอาด และต้อยอดให้เกิดพื้นที่สร้างสรรค์จากความรู้ที่เกิดจากงานวิจัย เช่น การทำบ่อดักไขมัน การแยกขยะ การทำน้ำยาล้างจานจากเปลือกสับปะรด การจัดการพื้นที่ลดน้ำท่วม รวมทั้งการทำน้ำหมักชีวภาพจากขยะอินทรีย์ และการทำปุ๋ยหมักจากเศษอาหาร ซึ่งเป็นแผนการที่กลุ่มฯ จะพัฒนาต่อไป

การทำงานกับสำนักสิ่งแวดล้อมและสุขาภิบาล กลุ่มฯ ใช้ความรู้ที่ได้จากงานวิจัยในการยกระดับคุณภาพการประกอบการอาหาร โดยเชิญผู้ที่เกี่ยวข้องในสำนักเยี่ยมชมผลงาน

2) สรุปผลเรื่องประกอบการร้านอาหารรายย่อยของกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน

2.1) ระบบการผลิตของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน

หลักการเลือกแหล่งซื้อวัตถุดิบของผู้ประกอบการร้านอาหารรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์ปากหวาน นั้นมาจากการสำรวจข้อมูลที่ตลาดแหล่งซื้อวัตถุดิบ 5 แห่ง และการทดลองการปฏิบัติการ สรุปหลักการซื้อวัตถุดิบได้ ดังนี้ คือ เป็นสถานที่ที่ไม่ไกลจากพื้นที่ขาย มีสินค้าที่ต้องการครบ สดสะอาด และราคาไม่แพง สำหรับแหล่งซื้ออาหารสด และเครื่องปรุงอาหาร คือ ตลาดคลองเตย และสำหรับแหล่งซื้อผลไม้ คือ ตลาดสี่มุมเมือง

หลักการเก็บวัตถุดิบของผู้ประกอบการร้านอาหารรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์ปากหวาน คือ อาหารสด หรืออาหารที่เสียง่าย อาหารแห้ง และอาหารสำเร็จรูป โดยเฉพาะอาหารสด เช่น เนื้อสัตว์ ผักสด ผลไม้ ต้อง

มีความสด ไม่มีสี กลิ่นและลักษณะที่ผิดปกติไปจากธรรมชาติของอาหารนั้น ๆ ต้องแยกเก็บเป็นสัดส่วน ไม่ปะปนกัน วางสูงจากพื้นอย่างน้อย 60 เซนติเมตร ใช้วิธีเก็บในถังน้ำแข็ง ที่มีอุณหภูมิ 5 – 8 องศาเซลเซียส เพราะไม่ต้องใช้ไฟฟ้า และไม่เก็บอาหารสดเกิน 2 วัน เพราะหากเก็บเกินกว่านั้นอาหารสดจะเน่าเสีย

มาตรฐานของผู้ประกอบการร้านอาหารรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์ปากหวาน

การปฏิบัติที่เหมาะสมของผู้ประกอบการร้านอาหารรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์ปากหวาน คือ ต้องแต่งกายให้สะอาด มีผ้ากันเปื้อนสีน้ำเงิน สกรีนชื่อ “กลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน” คนละ 2 ผืน ต้องสวมเสื้อมีแขน และผ้ากันเปื้อนที่สะอาด สวมตาข่ายคลุมผมที่สามารถเก็บรวมผมได้เรียบร้อย ต้องมีสุขภาพดีไม่มีโรคติดต่อ ไม่เป็นโรคผิวหนัง ต้องตัดเล็บสั้นและรักษาให้สะอาดอยู่เสมอ ไม่สวมเครื่องประดับที่ข้อมือและนิ้ว ไม่ทาเล็บมือ ต้องล้างมือให้สะอาดอยู่เสมอ โดยใช้ถุงมือหรือใช้อุปกรณ์ในการหยิบจับอาหาร เมื่อเป็นแผล ฝี หรือมีหนองต้องรักษาแผลให้สะอาด ปิดแผลให้มิดชิดด้วยพลาสติกที่กันน้ำ ระวังดะวังไม่ให้สัมผัสกับอาหารหรือภาชนะ เพราะจะทำให้ผู้บริโภคเกิดอาหารเป็นพิษได้ และห้ามสูบบุหรี่ขณะปฏิบัติงาน

มาตรฐานในการดูแลและจัดการสถานที่ขายของผู้ประกอบการร้านอาหารรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน มีดังนี้

มีการจัดทำโครงสร้างทำจากวัสดุที่แข็งแรงทนทาน ไม่ติดไฟง่าย พื้นทำจากวัสดุแข็งเรียบ ทำความสะอาดง่าย มีชายคาป้องกันแสงแดดและฝนได้ ในบริเวณศูนย์อาหารเป็นที่โปร่ง มีแสงสว่างเพียงพอ อากาศถ่ายเท มีระบบระบายอากาศที่ดี มีห้องน้ำที่แยกเป็นสัดส่วนที่ศูนย์การค้าโชคดีซี และที่บ้านพักคนงานข้างของศูนย์การค้าโชคดีซี มีอ่างล้างมือบริการลูกค้าประจำตามร้านค้า และมีการจัดเวรทำความสะอาดดูแล

มีท่อระบายน้ำที่ดี มีตะแกรงปิดท่อเพื่อป้องกันเศษอาหาร มีการทำบ่อดักไขมันด้วยตนเอง ถึงขยะต้องมีฝาปิดสนิท ไม่รั่วซึม ต้องมีพื้นที่วางทิ้งขยะรวม ที่อยู่ห่างจากโรงอาหารพอสมควร มีกรงแยกขยะรีไซเคิล ขวดพลาสติก ขวดแก้ว และกระป๋อง ช่วยกันจัดการเก็บกันแต่ละร้าน โดยเศษอาหารเปลือกสับปรดนำมาใช้ทำนํ้ายาล้างจาน และมีแผนนำเศษอาหารมาทำปุ๋ยหมักชีวภาพ และนํ้าหมักชีวภาพต่อไป

ผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวานมีการจัดหาโต๊ะเก้าอี้ ที่แข็งแรงทนทานและให้เพียงพอต่อลูกค้า คือ โต๊ะ 10 โต๊ะ และเก้าอี้ 20 ตัว มีป้ายร้านที่มีความสวยงาม สอดคล้องกับบริบทของสถานที่รวมถึงข้อมูลที่ต้องการและเป็นปัจจุบัน ติดตั้งในตำแหน่งที่มองเห็นและอ่านได้ชัดเจน มีตู้ครอบอาหาร และมีการทำความสะอาดดูแลสม่ำเสมอทุกวัน มีการใช้ภาชนะและอุปกรณ์สำหรับผู้ให้บริการที่ถูกต้องลักษณะ มีการลดการใช้กล่องโฟมที่ทำลายสิ่งแวดล้อม บริเวณที่ตั้งถึงแก๊สอยู่ในที่ไม่มีแสงแดดส่องถึงและต้องสามารถกันฝนได้ ไม่วางถังแก๊สในแนวระนาบกับพื้น หรืออยู่ใกล้วัตถุที่ติดไฟง่าย มีที่ล้างมือด้วยการวางที่อ่างล้างมือให้บริการลูกค้า และเปลี่ยนนํ้าทำความสะอาด 3 ครั้งต่อวันคือ ตอนเช้า กลางวัน และเลิกงาน มีจุดบริการนํ้าดื่มบริการลูกค้า และมีการดูแลสุขภาพถึงให้สะอาดอยู่เสมอ

2.2) สรุปผลระบบการขายด้านคุณภาพและการบริการของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน

กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่ของกลุ่มฯ คือ กลุ่มลูกค้าระดับล่างที่ประกอบอาชีพ พนักงานขาย พนักงานทำความสะอาด วินมอเตอร์ไซด์ ช่าง พนักงานรักษาความปลอดภัย ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าที่ทำงานอยู่ในศูนย์การค้า โชว์ดีซีเป็นส่วนใหญ่ จากผลการสำรวจกลุ่มลูกค้ามีความพึงพอใจในด้านปริมาณของอาหารที่ได้รับคุ้มค่ากับราคา และการบริการด้านการพูดจาสื่อสารกับลูกค้า ส่วนรสชาติของอาหาร ความสดของวัตถุดิบ และความสะอาดของอาหารและเครื่องดื่มได้รับความพึงพอรองลงมาตามลำดับ

ด้านความหลากหลายของอาหาร ผลของการปฏิบัติการของผู้ประกอบการร้านอาหารรายย่อย กลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน คือ การเพิ่มเมนูกล้วยเตี๋ยด้วยแต่ไม่ทุกวัน และเปิดรับสมาชิกทดแทนสมาชิกที่ลาออกและเสียชีวิต ซึ่งปัจจุบันร้านค้ากลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน มีอาหารประเภทข้าวราดแกง อาหารตามสั่ง ข้าวราดแกง อาหารอีสาน อาหารของทอด น้ำพริก ข้าวเหนียว เครื่องดื่ม กล้วยเตี๋ย และลูกชิ้นทอด เพื่อความหลากหลายของอาหารตามความต้องการของลูกค้า

เรื่องการเพิ่มช่องทางการขายนี้ ผู้ประกอบการร้านอาหารรายย่อย กลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน ได้พิมพ์หมายเลขโทรศัพท์ของกลุ่มไว้บนผ้ากันเปื้อนเพื่อเพิ่มช่องทางการติดต่อซื้อขาย และมีการไปขายนอกพื้นที่เพื่อขยายกลุ่มลูกค้าในช่วงบ่ายถึงเย็น เป็นการเพิ่มระยะเวลาการขาย โดยไปหาลูกค้าตามแหล่งธุรกิจอื่นๆ ในละแวกเดียวกัน คือ บริเวณสามแยกหน้าที่จอดรถบัสของศูนย์การค้าโชว์ดีซี และหลังเวทีคอนเสิร์ตในงานเทศกาล โดยการใช้การเจรจาต่อรองกับหัวหน้าฝ่ายรักษาความปลอดภัยรอบศูนย์การค้าโชว์ดีซี และใช้สายสัมพันธ์เดิมที่ตนเองมีไปขายนอกพื้นที่ที่หน้าโรงพยาบาลกรุงเทพฯ และโรงพยาบาลพระรามเก้า รวมทั้งยังคงรักษามาตรฐานการประกอบการร้านอาหาร และมาตรฐานสุขลักษณะไว้

2.3) ผลสรุปแนวทางลดรายจ่ายเสริมรายได้ของผู้ประกอบการร้านอาหารรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน คือ

1) การซื้อวัตถุดิบประเภทเดียวกัน ให้ฝากกันซื้อที่ตลาดคลองเตย ซึ่งเป็นตลาดที่ทำกรสำรวจแล้วพบว่าเป็นแหล่งวัตถุดิบที่มีสินค้าครบถ้วนตามความต้องการ สด สะอาด และราคาถูก รวมทั้งต้องวางแผนปริมาณการซื้อแต่ละวัน เพื่อไม่ให้ซื้อเกินความจำเป็น

2) ผลการปฏิบัติการทำน้ายาล้างจานจากเปลือกสับปะรดผลจากการลงพื้นที่ศึกษาที่ชุมชนเกาะกลางคลองเตย เขตพระโขนง และทดลองทำ พบว่าสามารถลดต้นทุนในการซื้อน้ายาล้างจานได้ผล โดยกลุ่มฯ ได้ทำน้ายาล้างจานจากเปลือกสับปะรดเป็นประจำทุกเดือน

3) ผลจากการลงพื้นที่ศึกษาที่ชุมชนเกาะกลางคลองเตย เขตพระโขนง ทำให้พบว่าการทำกรงแยกขยะรีไซเคิล และการทำปุ๋ยจากเศษอาหาร สามารถสร้างรายได้ให้กลุ่มฯ ได้ต่อไป

3) สรุปผลเรื่องการบริหารจัดการกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน

จากการรวมกลุ่มเพื่อจัดการพื้นที่ให้ได้ขาย มาสู่การบริหารจัดการของผู้ประกอบการร้านอาหารรายย่อย กลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน ซึ่งได้ก่อตั้งขึ้นในวันที่ 1 กรกฎาคม 2559 โดยรวบรวมสมาชิกที่เป็นผู้ค้าขายหาบเร่แผงลอยที่ผ่านประสบการณ์การจัดระเบียบตนเอง บริเวณเขตงานก่อสร้างศูนย์การค้าฯ จำนวน

15 คน มีวัตถุประสงค์ร่วมกัน ดังนี้ (1) เพื่อเป็นที่ยึดเหนี่ยวของกลุ่ม ให้สมาชิกมีพื้นที่พบปะเรียนรู้ซึ่งกันและกัน เพราะสมาชิกทุกคนล้วนมีที่มาต่างกัน ไม่มีความสัมพันธ์ทางสังคมพื้นถิ่นร่วมกันมาก่อน (2) เพื่อการยอมรับ ช่วยเหลือเกื้อกูลในด้านการค้าขาย และเป็นสวัสดิการให้กับสมาชิก (3) เพื่อเป็นกิจกรรมช่วยเหลือกันในกลุ่ม เช่น การร่วมกันจัดระเบียบพื้นที่ การรักษาความสะอาด การทำกิจกรรมสาธารณประโยชน์ รวมทั้งยังเพิ่มอำนาจในการต่อรองเรื่องการค้าขายกับเจ้าหน้าที่ภาครัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้องอีกด้วย ผลของการรวมกลุ่ม และมีระบบบริหารจัดการ เป็นปัจจัยหนึ่งที่ทำให้ปัจจุบันกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวานมีพื้นที่ค้าขายที่เป็นหลักแหล่ง คือ พื้นที่สาธารณะ ที่ใช้ในการสัญจรไปสู่ถนนจตุรทิศ ด้านหลังศูนย์การค้าโชคดีศรี

การขยายกิจการกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน

การเปิดรับสมาชิกใหม่ เพื่อขยายกิจการกลุ่มออมทรัพย์เพื่อสร้างสถาบันการเงินของกลุ่มออมทรัพย์ให้เข้มแข็ง กลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวานสามารถเปิดรับสมาชิกใหม่ได้จำนวน 4 คน โดยมีการตกลงทำความเข้าใจเรื่องวัตถุประสงค์ และระเบียบกลุ่มก่อนการรับเข้าเป็นสมาชิก ซึ่งไม่ถือเป็นการขยายกิจการ แต่เป็นการทดแทนสมาชิกที่ลาออกจำนวน 3 คน เนื่องจากต้องกลับบ้านเกิด 1 คน เสียชีวิต 1 และหนีไป 1 คน

ขณะนี้กลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวานมีจำนวนสมาชิกทั้งสิ้น 10 คน มีจำนวนเงินออมทรัพย์ทั้งสิ้น 31,900 บาท โดยสมาชิกได้ตกลงกันว่า จะรอนกว่าสมาชิกใหม่มีเงินออมสะสมครบ 5,000 บาท จึงจะทำการกู้เงินตามเงื่อนไข การกู้เงินไม่เกินจำนวนเงินออมของสมาชิกเท่านั้น

5.2. การอภิปรายผลการวิจัย

จากการวิจัยเรื่องแนวทางการรวมกลุ่มเพื่อพัฒนาร้านอาหารรายย่อยในชุมชนพื้นที่ธุรกิจ พื้นที่ศูนย์อาหารพนักงานห้างสรรพสินค้าโชคดีศรี พระรามเก้า กรุงเทพมหานคร มีประเด็นที่น่าสนใจนำมาอภิปรายผลสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ ดังนี้

แนวทางเพื่อความอยู่รอดของอาชีพเลี้ยงปากท้องของชาวกรุงด้วยการรวมกลุ่ม

ผลของการปรับนโยบายเรื่องการจัดระเบียบทางเท้าในปี 2557 เป็นจุดเปลี่ยนสำคัญที่ทำให้ชาวผู้ค้าหาบเร่ในกรุงเทพฯ ต้องปรับตัวหาที่ขายใหม่ โดยผู้ค้าบางคนต้องไปเช่าที่ขาย แทนการจ่ายค่าดูแลสถานที่ให้กับเทศกิจ รูปแบบการปรับตัวของกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน ถือเป็นรูปแบบหนึ่งที่ค่อนข้างประสบความสำเร็จ คือ การเน้นการรวมกลุ่มในรูปแบบการออมทรัพย์ ซึ่งไม่เพียงเน้นการออมเท่านั้น แต่เป็นการสร้างกลุ่มเพื่อช่วยเหลือกันด้านอื่น ๆ อีกด้วย โดยเริ่มจากการทำความรู้จักกันตั้งแต่ประวัติความเป็นมาของชีวิตครอบครัว ความเชี่ยวชาญเฉพาะตน แรงจูงใจในการยึดอาชีพค้าขายอาหาร รวมทั้งแบ่งปันความทุกข์ ไม่ว่าจะเป็นปัญหานี้สิน ปัญหาคอขวด ปัญหาเรื่องการค้าขาย พร้อมทั้งช่วยกันแก้ปัญหาในนามกลุ่ม รวมถึงการยกระดับความรู้การจัดระเบียบที่ค้าขาย การสอบถามความต้องการของผู้ซื้อเพื่อสร้างเกณฑ์ในการขาย และสร้างมาตรฐานการประกอบการและการบริการของกลุ่มตนเอง การบริหารกลุ่มโดยการแบ่งงานกันทำ แบ่งความรับผิดชอบ รวมทั้งการทำงานร่วมกับภาคเอกชน และภาครัฐที่เกี่ยวข้อง เช่น บริษัท เทศกิจ เพื่อให้ตนได้ดำรงอยู่ในอาชีพผู้ประกอบการร้านอาหารในย่านธุรกิจ ซึ่งถือเป็นอาชีพเลี้ยงปากท้องของชาวกรุง

สอดคล้องกับผลการศึกษาโครงการวิจัยเรื่อง การบริหารจัดการการค้าข้างทาง (Street Vending) ในประเทศไทย : สถานการณ์และทิศทางนโยบายที่ควรจะเป็น โดย รองศาสตราจารย์ ดร.นฤมล นิราทร มีข้อเสนอแนะของผู้วิจัยตั้งอยู่บนฐานคิดต่อไปนี้ 1) การยืนยันสถานะที่ชัดเจนของการค้าข้างทางทั้งในด้านการสร้างงาน สร้างรายได้ ลดความเหลื่อมล้ำ แก้ไขปัญหาความยากจน สนับสนุนการประกอบการ และเผยแพร่วัฒนธรรม; 2) การจัดการในเชิงบูรณาการ คำนึงถึงผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย บทบาทหน้าที่หรือประโยชน์ของการค้าข้างทางในมิติต่าง ๆ รวมทั้งการจัดการปัญหาที่เกิดจากการค้าข้างทาง 3) ให้ความสำคัญต่อเมืองที่มีความหลากหลายและเมืองทั่วถึง (Inclusive Cities) ซึ่งจะเชื่อมโยงไปถึงเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน และ 4) ให้ความสำคัญต่อลักษณะเฉพาะของพื้นที่ การบริหารจัดการไม่จำเป็นต้องเหมือนกันในทุกพื้นที่แต่อยู่ภายใต้ฐานคิดและนโยบายเดียวกัน

ข้อเสนอแนะระยะสั้นประกอบด้วย 1) ทบทวนมาตรการยกเลิกจุดผ่อนผันแบบปูพรม 2) สำรวจพื้นที่ที่สามารถอนุญาตให้ผู้ค้าประกอบอาชีพได้ 3) กำหนดหลักเกณฑ์การพิจารณาจุดผ่อนผัน วางแผนกำหนดจุดผ่อนผัน และกำกับโดยเคร่งครัด 4) จัดพื้นที่ทดลองให้ประกอบการค้าโดยใช้เกณฑ์ประเภทสินค้าที่ขาย ความจำเป็นของผู้ค้าและผู้ซื้อ รวมทั้งเปิดโอกาสให้ผู้ค้าเดิมที่มีรายได้น้อยเข้ามาประกอบอาชีพ ประเมินผล และขยายผลเพื่อให้ครอบคลุมพื้นที่ที่อยู่ในข่ายที่สามารถอนุญาตให้ประกอบการค้าได้ 5) กำกับดูแลอย่างจริงจังและโปร่งใส ให้ความสำคัญต่อความเป็นระเบียบ ความสะอาด ไม่กีดขวางการสัญจรและคุณภาพของสินค้าในอีกด้านหนึ่ง ควรประเมินประสิทธิผล “มาตรการคั่นทางเท้าให้ประชาชน” โดย 1) สำรวจเงื่อนไขการประกอบอาชีพในพื้นที่ใหม่ เช่น ค่าใช้จ่าย สาธารณูปโภค ความหนาแน่นของผู้ซื้อ 2) สำรวจการประกอบอาชีพของผู้ค้า ตลอดจนความสำเร็จและความไม่สำเร็จของผู้ค้าที่ถูกไล่ออกจากเขตต่าง ๆ ซึ่งอาจทำได้โดยการสุ่มสำรวจ 3) ศึกษาปัญหาอุปสรรคของผู้ค้า รวมทั้งปัจจัยที่ทำให้ผู้ค้าปรับตัวได้หรือไม่ได้กับการประกอบการค้าในพื้นที่ใหม่ 4) แสวงหาแนวทางให้ความช่วยเหลือผู้ค้าที่ยังประสบปัญหาในการประกอบอาชีพ เช่น การเชื่อมโยงแหล่งทุน การสนับสนุนด้านความรู้

ข้อเสนอแนะระยะยาว ประกอบด้วย 1) กำหนดยุทธศาสตร์การค้าข้างทางเพื่อความชัดเจนในสถานะของการค้าข้างทางทั้งในด้านการสร้างงาน สร้างรายได้ สร้างอาชีพ และผู้ประกอบการกรณีตัวอย่างการจัดการการค้าข้างทางในบางประเทศเป็นกรณีศึกษาที่สามารถนำมาปรับใช้ได้ หากมีการทำความเข้าใจอย่างชัดเจนต่อการจัดการเชิงบูรณาการที่ครอบคลุมทั้งการใช้พื้นที่ คุณลักษณะของผู้ค้า การเชื่อมโยงหน่วยงานที่เกี่ยวข้องและกลไกที่นำไปสู่ความสำเร็จในการจัดการ 2) จัดตั้งหรือมอบหมายหน่วยงานทำหน้าที่ดูแลการค้าข้างทางอย่างจริงจังกำหนดหน้าที่ชัดเจนมากกว่าการจัดระเบียบ ให้ความสำคัญอย่างครอบคลุมมิติต่าง ๆ ในเชิงบูรณาการ 3) สนับสนุนให้เกิดการจัดการที่นำไปสู่ความยั่งยืน มากกว่าการแก้ปัญหาเฉพาะหน้า ให้ความสำคัญต่อการสร้างเมืองทั่วถึงและยั่งยืน 4) ศึกษาสถานภาพทางเศรษฐกิจของผู้ค้าที่ยังมีอยู่ เพื่อการตัดสินใจจัดสรรพื้นที่ ผู้ค้าที่มีโอกาสน้อยสมควรได้รับการสนับสนุนมากกว่าในขณะเดียวกัน การจัดการควรพิจารณาความคุ้มค่าและประโยชน์ที่ท้องถิ่นพึงได้รับจากการอนุญาตให้มีการใช้พื้นที่สาธารณะเพื่อผลประโยชน์ทางธุรกิจ 5) สนับสนุนให้ผู้ค้ารวมกลุ่ม และมีผู้แทนที่ชัดเจน เพื่อสร้างการมีส่วนร่วมของผู้ค้าในการบริหารจัดการบน

พื้นฐานความรับผิดชอบต่อสังคม สนับสนุนให้ชุมชนมีบทบาทในการร่วมจัดการ 6) กำกับดูแลเรื่องสุขาภิบาลอาหารอย่างจริงจังและทั่วถึง ทั้งผู้ค้าที่ประกอบอาชีพในพื้นที่สาธารณะและพื้นที่เอกชน

5.3. บทเรียนจากการทำงานวิจัยแนวทางการรวมกลุ่มเพื่อพัฒนาร้านอาหารรายย่อยในชุมชนพื้นที่ธุรกิจ พื้นที่ศูนย์อาหารพนักงาน ห้างสรรพสินค้าโชว์ดีซี พระรามเก้า กรุงเทพมหานคร

การเปลี่ยนแปลงและผลกระทบที่เกิดขึ้น

1) การเปลี่ยนแปลงในระดับบุคคล และในระดับกลุ่ม มีดังนี้

ในระดับบุคคลมีการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น คือ มีความเข้าใจเรื่องการทำวิจัยท้องถิ่นมากขึ้น จากเดิมที่ไม่คิดว่าตนเองสามารถเป็นนักวิจัยได้ เข้าใจเรื่องการหาความรู้ เพื่อแก้ปัญหาด้วยตนเอง ได้แสดงความคิดเห็นร่วมกับกลุ่ม กล้าแสดงออก มีความมั่นใจมากขึ้น ลดความเป็นตัวตน ยอมรับความคิดเห็นของผู้อื่นมากขึ้น เข้าใจและให้ความสำคัญกับการทำงานเป็นทีมมากขึ้น เพราะลำพังตนเองไม่สามารถทำสิ่งใหญ่ได้ และการรวมกลุ่มโดยมีการบริหารจัดการที่ดีนั้นเป็นการเพิ่มอำนาจการต่อรองในการจัดการสถานที่ขายได้

การมีความเข้าใจในกระบวนการทำงานวิจัยท้องถิ่น ตั้งแต่การจัดเวทีชี้แจงทำความเข้าใจวัตถุประสงค์ของการวิจัยซึ่งเป็นขั้นตอนแรกในเก็บข้อมูลที่ใช้ในการทำวิจัย การเก็บรวบรวมข้อมูลที่ต้องการและเทคนิค วิธีการสรุปผล การวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้ สามารถถ่ายทอดความรู้เรื่องเทคนิคการสัมภาษณ์ ทีมวิจัยรู้จักแบ่งหน้าที่ตามความสามารถของบุคคลช่วยเหลือกันเมื่อมีปัญหาและข้อที่ต้องแก้ไข

การเปลี่ยนแปลงในระดับกลุ่มจากการดำเนินการวิจัยได้ช่วยให้ศักยภาพของกลุ่มมีความพร้อมที่จะร่วมมือในการพัฒนาร้านอาหารรายย่อยในชุมชนพื้นที่ธุรกิจ พื้นที่ศูนย์อาหารพนักงานห้างสรรพสินค้าโชว์ดีซี พระรามเก้า กรุงเทพมหานคร โดยการนำความรู้ที่ได้จากการวิจัยมาพัฒนาพื้นที่ศูนย์อาหาร

2) การเปลี่ยนแปลงในระดับหน่วยงาน และบุคคลที่เกี่ยวข้อง

ในระดับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง คือ ผู้บริหารโชว์ดีซี(คนเก่า) ให้การยอมรับในการบริหารจัดการของกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน ในเรื่องการจัดการพื้นที่ให้มีความสะอาด ถูกสุขลักษณะ ความสามารถในการจัดการหนี้ในระบบ โดยมีการติดตามรายงานการดำเนินงานอยู่เสมอ และให้การรับรองกับเจ้าหน้าที่เทศกิจว่าผู้ประกอบการกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวานอยู่ในระหว่างการทำวิจัยท้องถิ่น อยู่ภายใต้การดูแลร่วมกับศูนย์การค้าโชว์ดีซี ในส่วนของสำนักสุขาภิบาล เขตห้วยขวาง ในเบื้องต้นกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวานได้ชี้แจงถึงระบบการจัดการความสะอาด และการทำวิจัยท้องถิ่นเพื่อยกระดับมาตรฐานการจัดการโรงอาหารตามหลักสุขาภิบาล ซึ่งต้องมีเวทีชี้แจงผลการศึกษาให้ทางหน่วยงานที่เกี่ยวข้องทราบต่อไป

ในส่วนของกลุ่มลูกค้า ส่วนใหญ่มีความเข้าใจว่ากลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวานกำลังทำวิจัยท้องถิ่นเพื่อพัฒนาพื้นที่ และให้ความร่วมมือในการกรอกแบบสอบถามเป็นอย่างดี อีกทั้งยังร่วมเป็นส่วนหนึ่งในการประเมินมาตรฐานด้านความสะอาด รสชาติ และปริมาณอาหารของผู้ประกอบการกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน ด้วยวิธีการบอกเล่าแบบไม่เป็นทางการอีกด้วย

3) การเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นกับสถานที่และสิ่งแวดล้อม

หลังจากการร่วมกันวิเคราะห์ข้อมูลเรื่องการจัดการสถานที่ตามหลักมาตรฐานสุขาภิบาลที่ทีมวิจัยได้ทำการทบทวนเอกสารแล้ว ประกอบกับปัญหาสภาพหลังคาที่ไม่แข็งแรงทนทาน ไม่สามารถกันฝนและแดดได้ กลุ่มออมทรัพย์ปากหวานจึงร่วมกันออกแบบหลังคาใหม่ ที่มีโครงสร้างทนทาน กันแดดฝน ง่ายต่อความสะอาด และระดมเงินจัดสร้างหลังคาใหม่ นอกจากนั้นกลุ่มฯ ยังได้ทดลองทำและใช้บ่อดักไขมันทำเองเพื่อจัดการน้ำเสียไม่ให้ไหลลงสู่ท่อสาธารณะโดยตรงเพื่อเอื้อประโยชน์กับสิ่งแวดล้อม ปรับสภาพพื้นที่ให้เรียบและยกสูงขึ้นเพื่อป้องกันน้ำท่วมอีกด้วย

ปัญหาและแนวทางแก้ปัญหา

1) สถานการณ์ของศูนย์การค้าโชว์ดีซีเปลี่ยนไป คือ มีการเปลี่ยนผู้บริหารส่งผลให้มีการเปลี่ยนนโยบายในการดำเนินการเพื่อชุมชนโดยรอบ โครงการสร้างศูนย์อาหารให้พนักงานศูนย์การค้าฯ จึงถูกระงับรวมทั้งลดจำนวนพนักงานลง เป็นผลกระทบต่อทีมวิจัยในการนำความรู้ที่ได้จากการวิจัยมาพัฒนาพื้นที่ศูนย์อาหารพนักงานศูนย์การค้าฯ แต่จะนำความรู้ที่ได้จากการวิจัยมาพัฒนาร้านอาหารรายย่อยในชุมชนพื้นที่ธุรกิจ ในพื้นที่สาธารณะหลังศูนย์การค้าโชว์ดีซีแทน และใช้ความรู้เรื่องการจัดการสถานที่ขาย การจัดการขยะมาใช้ในการสร้างอำนาจต่อรองกับเจ้าหน้าที่รัฐ โดยใช้ฐานการรวมกลุ่มในการจัดการพื้นที่สาธารณะให้เป็นประโยชน์ต่อผู้ใช้บริการอย่างมีสุขลักษณะอนามัย คำนึงถึงสิ่งแวดล้อมและความสะอาด และเป็นการแบ่งเบาภาระหน้าที่ของเจ้าหน้าที่เทศกิจ และเจ้าหน้าที่สุขาภิบาล

2) การศึกษาเรื่องมาตรฐานสุขลักษณะของศูนย์อาหาร และผลการทำแบบสอบถาม พบว่าที่ตั้งของศูนย์อาหารไม่ควรอยู่ใกล้ฝุ่นละอองมากจนเกินไป แต่ด้วยข้อจำกัดของพื้นที่ทีมวิจัยจะต้องทำการศึกษาวิจัยเรื่องการลดฝุ่นมลพิษต่อไป

3) กลุ่มลูกค้าลดลงเนื่องจากพนักงานศูนย์การค้าโชว์ดีซีลดลง ทีมวิจัยได้ใช้การยืดเวลาการขาย และออกไปขายนอกพื้นที่บริเวณหน้าที่จอดรถบัสศูนย์การค้าโชว์ดีซี โดยการใช้กระบวนการสื่อสารกับเจ้าหน้าที่ศูนย์การค้าโชว์ดีซี โดยใช้ความรู้ที่เกิดจากการวิจัย คือ การรักษามาตรฐานด้านสุขลักษณะของการประกอบการร้านอาหาร

4) ขาดหน่วยงานทำหน้าที่ดูแลการค้าข้างทางอย่างจริงจังกำหนดหน้าที่ชัดเจนมากกว่าการจัดระเบียบ ให้ความสำคัญอย่างครอบคลุมมิติต่างๆ ในเชิงบูรณาการ

5.4. ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอทางวิชาการ

1. งานวิจัยนี้ได้เก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้ประกอบการร้านอาหารรายย่อย กลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน พื้นที่พระรามเก้า ผู้ขายในรัศมีจากห้างสรรพสินค้าโรตัสซีเทานั้น ซึ่งอาจทำให้ข้อมูลที่เก็บได้อาจไม่มีความหลากหลาย

2. ในการพัฒนาแนวทางผู้ประกอบการร้านอาหารรายย่อย หรือผู้ค้าหาบเร่ ในเมืองย่านธุรกิจนั้น ควร มีแนวทางส่งเสริมการสร้างกลุ่มออมทรัพย์ให้เข้มแข็ง เน้นการบริหารการเงิน การบริหารกลุ่มด้วยตนเอง โดยมี วัตถุประสงค์เพื่อสร้างมาตรฐานการประกอบการของกลุ่ม เพื่อเป็นแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ และมีสวัสดิการของกลุ่มตน

ข้อเสนอแนะในการนำผลการวิจัยไปใช้

หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น สำนักงานเขตห้วยขวาง หน่วยสุขภาพ และเทศกิจ เขตห้วยขวาง ควร สนับสนุนในการนำแนวทางการรวมกลุ่มเพื่อพัฒนาร้านอาหารรายย่อยในชุมชนพื้นที่ธุรกิจ ผ่านผู้ค้าหาบเร่ ย่านธุรกิจพื้นที่อื่น เพื่อให้สร้างความยั่งยืนแก่อาชีพอันถือเป็นหม้อข้าวของคนเมืองกรุง

ภาคผนวก

บรรณานุกรมบทที่ 2

นฤมล นิราทร. 2557. การจัดการการค้าหาบเร่แผงลอยในกรุงเทพมหานคร: ข้อเสนอแนะและข้อเสนอแนะ.

วารสาร สังคมวิทยามานุษยวิทยา 33(2): กรกฎาคม - ธันวาคม 2557 สืบค้นจาก

<http://socanth.tu.ac.th/wp-content/uploads/2015/02/JSA-33-2-narumol.pdf>

สำนักงานเขตพญาไท. 2535. องค์ความรู้ เรื่องการจัดระเบียบหาบเร่แผงลอย คืบทางเท้าให้ประชาชน สืบค้นจาก www.bangkok.go.th/phayathai/page/sub/7838)

สำนักเทศกิจกรุงเทพมหานคร. 2559. จำนวนผู้ค้าหาบเร่ - แผงลอย ของกรุงเทพมหานคร สืบค้นจาก

<http://www.bangkok.go.th/citylaw/page/sub/4043/ผู้ค้าหาบเร่---แผงลอย---ของ>

กรุงเทพมหานคร

สำนักข่าวไทยพีบีเอส. 20 เมษายน 2558. กทม.จัดระเบียบผู้ค้าหาบเร่-แผงลอยโอโซนมนตรี สืบค้นจาก

<http://news.thaipbs.or.th/content/428>

ข่าวประชาสัมพันธ์ของสำนักเทศกิจ. 24 เมษายน 2558. ขอบคุณผู้ค้าหาบเร่ - แผงลอย ร่วมคืบทางเท้าให้ประชาชนได้แล้ว 28 จุด. สืบค้นจาก

<http://www.bangkok.go.th/citylaw/page/sub/3651/8/7/info/9786/กทมขอบคุณผู้ค้าหาบเร่---แผงลอย-ร่วมคืบทางเท้าให้ประชาชนได้แล้ว-28-จุด-24/04/2558>

สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอปราสาทและองค์การบริหารส่วนตำบลโชคนาสาม. 2559. คู่มือการบริหารจัดการกลุ่มด้วยหลักธรรมาภิบาล (5+1 ก) ตามโครงการการจัดการกลุ่มเพื่อเสริมสร้าง OTOP ปราสาท สู้ดาวเด่น องค์การบริหารส่วนตำบลโชคนาสาม

ณัฐมณีนธ์ ตั้งกิจถาวร. 2557. การใช้ประโยชน์และความพึงพอใจในการเปิดรับข้อมูลที่ถูกแชร์ (Shared)

ผ่านเฟสบุ๊ค. หลักสูตรนิเทศศาสตร์มหาบัณฑิต สาขาวิชาการสื่อสารเชิงกลยุทธ์ มหาวิทยาลัยกรุงเทพ

กรมอนามัย. 2557. คู่มือหลักสูตรการสุขาภิบาลอาหาร สำหรับผู้สัมผัสอาหารและผู้ประกอบกิจการด้านอาหาร. สืบค้นจาก http://foodsafety.anamai.moph.go.th/download/D_Media/Handbook/คู่มือหลักสูตรผู้สัมผัสอาหาร.pdf

คว้น ขาวหนู วท.บ.(สุขศึกษา).ค.ม. การสุขาภิบาลอาหาร. บทความการดูแลสุขภาพ และเคล็ดลับเพื่อสุขภาพดี. สืบค้นจาก <http://www.healthcarethai.com/การสุขาภิบาลอาหาร>

มหาวิทยาลัยมหิดล.คู่มือมาตรฐานโรงอาหารและการประเมินคุณภาพด้านสุขาภิบาลอาหารของ

มหาวิทยาลัยมหิดล.สืบค้นจาก <http://www.op.mahidol.ac.th/oppe/downloads/คู่มือมาตรฐานโรงอาหารและการประเมินคุณภาพด้านสุขาภิบาลอาหาร.pdf>

สำนักสุขาภิบาลอาหารและน้ำ. คู่มือข้อกำหนดด้านสุขาภิบาลอาหาร สำหรับแผงลอยจำหน่ายอาหาร สืบค้นจาก <http://foods.anamai.moph.go.th/main.php?filename=stand>

สำนักสุขาภิบาลอาหารและน้ำ. เกณฑ์มาตรฐานโรงอาหารคุณภาพ สะอาด ปลอดภัย (GREEN Canteen)

สืบค้นจาก

http://foods.anamai.moph.go.th/ewt_dl_link.php?nid=3030&filename=food_index18

กัญญารัตน์รัตติยาภรณ์. 2559. แผนธุรกิจข้าวหมูแดงนายไขเตลิเวอร์. หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิตคณะ

พาณิชยศาสตร์และการบัญชีมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ สืบค้นจาก

http://ethesisarchive.library.tu.ac.th/thesis/2016/TU_2016_5802030469_5850_4152.pdf

นรุทม์ ตันวิเชียร. 2556. แผนธุรกิจร้านขายอาหารสุภาพแบบจัดส่ง. หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชา

วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม มหาวิทยาลัยกรุงเทพ สืบค้นจาก

http://dspace.bu.ac.th/bitstream/123456789/1551/1/narut_tunv.pdf

MGR Online. 29 มกราคม 2552. “สิริกร เตลิเวอร์” ปั่นโตสั่งได้ อาหารครอบครัวคนกรุงฯ ยุคใหม่ สืบค้นจาก

<https://mgronline.com/smes/detail/9520000010205>

1. รายชื่อนักวิจัย

1. นางมณีนวรัตน์ จันทร์หิรัญ นักวิจัย

อายุ 40 ปี อยู่บ้านเลขที่ 700/118 ริมคลองลาดพร้าว แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ เบอร์โทร 091-052-9435 จบการศึกษาประถมศึกษาปีที่ 6 ประสบการณ์การทำงาน เคยเป็นแม่บ้านทำความสะอาดเป็นเวลา 10 ปี หลังจากนั้นจึงเปลี่ยนมาเป็นแม่ค้าขายขนมหวานขายที่ตลาดริมทางรถไฟและหน้าเขตงานก่อสร้าง ห้างสรรพสินค้าโชคชัย เป็นเวลา 6 ปี ปัจจุบันนางมณีนวรัตน์ทำหน้าที่เป็นประธานกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน พระราม 9 กรุงเทพมหานคร

2. นางอภิษฎา อยู่เย็น นักวิจัย

อายุ 37 ปี อยู่บ้านเลขที่ 13 หมู่ที่ 14 ตำบลพระเพลิง อำเภอลำลูกขัน จังหวัดสระแก้ว 27000 เบอร์โทร 097-025-4362 จบการศึกษา มัธยมศึกษาปีที่ 6 โรงเรียนมหาราชพาราม ประสบการณ์การทำงาน เคยทำงานเป็นผู้ช่วยพยาบาลมา 15 ปี ปัจจุบันเป็นแม่ค้าขายน้ำผลไม้สกัดแยกกากมาประมาณ 3 ปี และทำหน้าที่เหรัญญิกกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน พระราม 9 กรุงเทพมหานคร

3. นางสาวพันธ์ทิพย์ สุวรรณเสน นักวิจัย

อายุ 37 ปี อยู่บ้านเลขที่ 92 หมู่ที่ 3 ตำบลหนองอ้อ อำเภอนองวัวซอ จังหวัดอุดรธานี 41220 เบอร์โทร 085-365-9073 จบการศึกษา ประถมศึกษาปีที่ 6 ประสบการณ์การทำงาน ปัจจุบันเป็นแม่ค้าเร่ขายกาแฟโบราณมา 5-6 ปีแล้ว เร่ขายตามเขตงานก่อสร้างในย่านพระราม 9 จนกระทั่งมาจอดขายที่หน้าเขตงานก่อสร้าง ห้างสรรพสินค้าโชคชัยเมื่อ 3 ปีที่แล้ว ก่อนหน้านั้นเคยทำงานหลายทั้งงานในโรงงาน แม่บ้าน ขายของในห้าง แต่ทำไม่ได้ไม่นาน เพราะชอบทำงานเป็นนายตัวเองมากกว่า นางสาวพันธ์ทิพย์ ยังทำหน้าที่การเงินกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน พระราม 9 กรุงเทพมหานครอีกด้วย

4. นายธนา นบประโสด นักวิจัย

อายุ 51 ปี อยู่บ้านเลขที่ 50 หมู่ 9 ต.พระเพลิง อ.เขาฉกรรจ์ จ.สระแก้ว เบอร์โทร 084-467-0807 จบการศึกษาประถมศึกษาปีที่ 6 ประสบการณ์การทำงาน ก่อนหน้านี้เร่ผลไม้อยู่ที่ถ.สุขุมวิทกับภรรยา แต่ประสบปัญหาเศรษฐกิจไล่ที่ และนโยบายการบริหารจัดการทางเท้า จึงทำให้ต้องมาขายที่หน้าเขตงานก่อสร้างโชคชัย และเป็นสมาชิกออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน

5. นางสาวพรพิมล สันตดอนวัตร นักวิจัย

อายุ 35 ปี อยู่บ้านเลขที่ 83 ซ.เจริญราษฎร์ 5 แขวงทุ่งวัดดอน เขตสาทร จังหวัดกรุงเทพฯ เบอร์โทร 086-406-5750 จบการศึกษาปริญญาตรี ประสบการณ์การทำงาน เคยทำงานเป็นเจ้าหน้าที่ประสานงานฝ่ายนักศึกษา โครงการฝึกอบรมเยาวชนเพื่อการพัฒนา 3 ปี เจ้าหน้าที่โครงการกิจกรรมนักศึกษา สถาบันตันเกล้า 4 ปี เจ้าหน้าที่ธุรการ 3 ปี และนักจัดระบบชุมชน 2 ปี ที่ชุมชนนิเวศเอเชีย ได้ร่วมทำงานกับกลุ่มแม่ค้าบริเวณหน้าเขตก่อสร้างห้างสรรพสินค้าโชคชัยและกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวานมาเป็นเวลา 10 เดือน

6. นางสาวนาถธิดา มณีวงศ์ นักวิจัย

อายุ 30 ปี อยู่บ้านเลขที่ 167/1 หมู่ 1 ตำบลคอนกาม อำเภอยางชุมน้อย จังหวัดศรีสะเกษ เบอร์โทร 084-710-5051 จบการศึกษา มัธยมศึกษาปีที่ 6 ประสบการณ์การทำงาน เคยเป็นสาวโรงงาน มารวมกลุ่มออม

ทรัพย์และเป็นแม่ค้าแผงลอยหน้าเขตงานก่อสร้างเวิร์ดซีจากการชักชวนของแม่อดีตสามี ปัจจุบันทำอาชีพขายหมู
ปิ้ง น้ำพริก ปลาทอด และทำหน้าที่เก็บเงินออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน

7. นางนงนุช นนทะโคตร นักวิจัย

เกิดวันที่ 1 เมษายน 2517 ที่จังหวัดอุบลราชธานี จบการศึกษาประถม 6 ประสพการณ์การทำงานเคย
เป็นสาวโรงงาน มาหาบเร่ขายส้มตำย่านพระราม 9 มาหลาย 10 ปี จนกระทั่งได้รับผลกระทบเรื่องนโยบายจัด
ระเบียบทางเท้า จึงมารวมกลุ่มออมทรัพย์ ขายอาหารอีสานประเภทส้มตำ

รายชื่อที่ปรึกษา

- | | |
|-------------------------------|---|
| 1. นางสาววรรณ หลวงมณี | ผู้อำนวยการสถาบันยุวโพธิชน |
| 2. นางสาวนฤมล ไพบุลย์สิทธิคุณ | ผู้ประสานงานอาศรมวงศ์สนิท และผู้ประสานงานฝ่าย
บริหารชุมชนนิเวศเอเชีย |



สภาพทั่วไปของร้านค้าแผงลอย
เขตงานก่อสร้างห้างไอทีบี
พร ชรามเกล้า

2. ผลการสัมภาษณ์ประวัติความเป็นมาของสมาชิกกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน

ประวัติความเป็นมาของนางยุพิน นนทะโคตร หรือ เจื้อะ



นางยุพิน นนทะโคตร เกิดวันที่ 1 เมษายน 2517 ที่ จังหวัดอุบลราชธานี ยุพินเกิดในตระกูลหมอลำคณะดอกบัว เนื่องด้วยอาชีพหมอลำต้องไปแสดงหลายที่แล้วแต่เขาจะจ้าง จนมาแสดงที่บ้านโนนสว่าง จังหวัดศรีสะเกษ อันเป็นบ้านเกิดของยาย ตระกูลพรหมะชา ปู่ของยุพินหัวหน้าคณะจึงตัดสินใจมาตั้งรกราก ที่ทำกินอยู่ที่นี่ตั้งแต่ยุพินยังเด็ก เพราะเห็นว่ามีน้ำท่า พืชพันธุ์ สมบูรณ์ดี บนพื้นที่ไร่นาของครอบครัว 100 กว่าไร่ ยุพินเติบโตใน ครอบครัวใหญ่ มีพี่น้องร่วมบิดามารดา 5 คน ยุพินเป็นบุตรคนที่ 2 เติบโตมากับคณะหมอลำชื่อ “ดอกบัว” ซึ่งเป็นภูมิปัญญาสืบทอดมาจากปู่ อีกทั้งทางตาายังได้สืบทอดตำราหมอยาภูมิปัญญาท้องถิ่นให้อีกด้วย ครอบครัวของยุพินมีความสุขดี ไม่ค่อยมีเรื่องทะเลาะเบาะแว้งกัน ส่วนหนึ่งเป็นเพราะครอบครัวผูกพันกับวัดประจำตระกูลที่นับถือกันตั้งแต่รุ่นตายาย

ปี 2524 คณะลิเก “ดอกบัว” จำต้องเลิกเพราะปู่ของ ยุพินเสียชีวิต ยุพินเข้าศึกษาที่โรงเรียนบ้านโนนสว่าง จนเรียนจบชั้นประถมศึกษาปีที่ 6 ในปี 2530 ก็ต้องออกมาช่วยที่บ้านทำนาเลี้ยงน้องอีก 3 คน ช่วยเหลือครอบครัวทุกอย่าง ทำนาไปเคี้ยวข้าวให้น้องไปด้วย ยุพินเล่าว่า “สมัยก่อนไม่มีอาหารสำหรับเด็กอ่อน เราอาศัยเคี้ยวข้าวเหนียว และไถนาไปด้วย เมื่อเคี้ยวข้าวจนละเอียดก็เอามาห่อใบตองพร้อมกับกล้วยแล้วเอาไปย่าง รสชาติออกมาจะหอมหวาน” ยุพินต้องเคี้ยวข้าวเหนียวห่อใบตองให้เพียงพอกับอาหาร 3 มือของน้องทั้งสามคน นี่ถือเป็นหน้าที่หลักของยุพิน หากทำไม่ได้น้องก็อดกิน นอกจากนั้น ยุพินยังช่วยเลี้ยงเป็ด-ไก่ และทำผักส้มขาย และต้องหาน้ำใส่ตุ่มวัดทุกวันเพราะถือเป็นหน้าที่ของครอบครัวที่ต้องดูแลวัด และโรงเรียนของหมู่บ้าน

ปี 2549 นายโจ้สามีลาออกจากที่ทำงานเดิมมาเป็นคนงานจัดของอุปกรณ์ก่อสร้างและจัดซื้อทำงานร่วมกับพี่ชายและลุงให้กับบริษัทชินทาสีซึ่งรับผิดชอบก่อสร้างรถไฟฟ้าเชื่อมท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ(แอร์พอร์ตลิงค์) ส่วนยุพินยังขายส้มตำอยู่แต่เปลี่ยนสถานที่มาให้บริการที่หน้าแคมป์คนงานแอร์พอร์ตลิงค์ เมื่อลูกๆ เริ่มโตภาระรับผิดชอบก็เยอะขึ้น ยุพินเริ่มกู้หนี้ยื่นขอระบบตั้งแต่ลูกชายทั้งสองเข้ามาเรียนที่กรุงเทพฯ อีกทั้งต้องส่งเงินเพื่อให้ลูกสาวคนโตได้เรียนปวส.ที่จังหวัดสุรินทร์ ยุพินเล่าว่า “สมัยนั้นมีหนี้เยอะไม่น้อยกว่า 30,000 บาท แต่เราเรียนกู้ พอหมดจากคนโน้นก็มากู้คนนี้อีกที ขายไปใช้หนี้ไป หมุนเงินกู้ไปเรื่อยๆ ส่วนเก็บก็เก็บเลยไม่ถอนมาใช้”

ทั้งสองช่วยกันทำมาหากินอยู่แถวแคมป์คนงานก่อสร้างทางด่วนและแอร์พอร์ตลิงค์ จนกระทั่งการก่อสร้างแล้วเสร็จในปี 2552 บริษัทต้องย้ายคนงานไปที่รังสิตคลอง 13 เมื่อนายโจ้สามีต้องย้ายไปทำงานไกล ยุพินจึงปรึกษาให้สามีลาออกจากงานมาช่วยค้าขาย และย้ายจากที่พักเดิมแถวสุขุมวิท มาเช่าบ้านอยู่ตรงข้ามโรงพยาบาลพระรามเก้า โดยนายโจ้ขายส้มตำที่ได้ทางด่วนพระรามเก้าแยกมารยาดี ส่วนยุพินขายอยู่ที่หน้าโรงพยาบาลพระรามเก้า โรงพยาบาลกรุงเทพ และโรงพยาบาลปิยะเวท 3 ที่ ส่วนลูกชายทั้งสองของยุพินได้เข้าเรียนชั้นมัธยมที่โรงเรียนกุนทรพิรุฒารามวิทยาลัย ถนนรัชดา เขตห้วยขวาง “ลูกชายคนกลางเริ่มเกเร เราสังเกตจากเวลาที่เขาพูดจាកับเรามาที่ที่เปลี่ยนไป เรากลัวว่าเขาจะเป็นเด็กไม่ดี” สามียุพินจึงแนะนำให้ลูกชายทั้งสองบวชเรียนที่วัดพระราม 9 ทางเจ้าอาวาสวัดพระราม 9 ส่งเสริมให้ลูกชายทั้งสองของยุพินได้เรียนเทียบชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 4 จนปัจจุบัน

ในปี 2557 เจ้าของบ้านเช่าตรงข้ามโรงพยาบาลพระรามเก้าขายที่ดินได้ ยุพินและครอบครัวจึงต้องย้ายมาเช่าบ้านบนที่ดินของตาเทียมหรือชุมชนวัดอุทัย เช่าอยู่ได้ 2 ปี ตาเทียมก็ขายที่ดินได้อีก จนปี 2559 ยุพินและครอบครัวจึงมาเช่าอาคารพาณิชย์ 2 ชั้นอยู่ที่พัฒนาการซอย 16 เช่าเดือนละ 10,000 บาท

ช่วงชีวิตที่ลำบากที่สุดคือตอนส่งให้ลูกสาวคนโตเรียนมหาวิทยาลัย “คือเขาจะเรียนทั้งนิติศาสตร์และบัญชีพร้อมกัน ที่มหาวิทยาลัยรามคำแหง ภาควิเศษ ค่าใช้จ่ายตลอดทั้ง 2 หลักสูตรทั้งหมดประมาณ 300,000 กว่าบาท และยังเรียนพิเศษไปด้วย ทางมหาวิทยาลัยให้จ่ายค่าเล่าเรียนเป็นงวดๆ เราก็จ่ายประมาณครึ่งหนึ่งก่อนเลย 130,000 บาท ช่วงนั้นเรากับเจ้านี้สนิทกันเหมือนพี่น้องเลย เพราะเรากู้ไปเรื่อยๆ หมดก็กู้ใหม่ คือ เราต้องรู้ว่าเดือนนี้เราต้องใช้เงินเท่าไร เราจะไปกู้กับใครเท่าไรบ้าง” ในส่วนของเงินเก็บเงินฝากนั้น ยุพินไม่เอามาเกี่ยวข้องกันเก็บคือเก็บ เพราะหากไม่เก็บคือไม่มี นี่คือการดำรงชีวิตของยุพิน “เราใช้วิธีการเก็บประจำขั้นต่ำเดือนละ 5,000 บาท และส่วนใหญ่เราฝากมากกว่านั้น และไม่เอาออกมาใช้เลย เพราะหากเราเอาเงินฝากไปใช้ ชีวิตจะสบายเกินไปไม่ดีขึ้น ไม่เห็นคุณค่า” ยุพินยังนำชีวิตที่ต้องดิ้นรนเช่นนี้ไว้สอนลูกด้วย “เราบอกลูกไว้ตลอดว่าเงินที่ลูกได้เรียนหนังสือมัน แม่กู้มา แม่ลำบาก ลูกต้องตั้งใจเรียน ทุกอย่างที่ได้มาไม่ใช่เรื่องง่าย ต้องรู้จักเห็นคุณค่า” จน

ปัจจุบันยุพินเก็บเงินได้จำนวนมาก ส่วนหนึ่งไว้ซื้อที่ซื้อทอง อีกส่วนเอาไว้เพื่อตอบแทนสังคมทำบุญบริจาค โรงเรียนและวัดที่บ้าน

ปี 2559 ยุพินสามารถใช้หนี้ครบหมดและส่งค่าเทอมให้ลูกสาวเรียนมัธยมแล้ว ในช่วงเวลาที่มีร้านค้ารถเข็นขายอยู่ที่สามแยก ยุพินผ่านบริเวณนั้นบ่อยๆ และมีเพื่อนที่มาขายตรงนั้นด้วย ช่วงที่ตั้งกลุ่มก็รู้ข่าวแต่ไม่ได้เข้ามาเพราะตนเองมีที่ค้าขายอยู่แล้ว จนกระทั่ง “วอน” เพื่อนที่รู้จักชวนเข้ากลุ่มในช่วงที่สมาชิกกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวานลาออก เหตุที่เข้ากลุ่มเพราะว่า กลุ่มมีเป้าหมายชัดเจนคือ ช่วยเหลือกันเพื่อให้ได้ที่ค้าขายที่มั่นคง และมีการบริหารการออมทรัพย์ที่เชื่อถือได้

ปัจจุบันลูกสาวคนยังเรียนอยู่ที่มหาวิทยาลัยรามคำแหง อีก 1 ปีจะจบ และยังมาช่วยแม่เปิดร้านผลไม้ขายที่หน้าโรงพยาบาลปิยะเวท ยุพินใช้วิธีการขายหลายอย่าง หลายทีในละแวกเดียวกัน ใช้วิธีลงทุนต่อวันไม่มีการสะสมของ แม้ยุพินมีอาชีพค้าขายอาหารข้างทางที่กรุงเทพฯ แต่ก็ยังกลับบ้านไปทำนาบนที่ดินพ่อแม่แบ่งให้เป็นมรดก 40 ไร่ทุกปี

กิจการของยุพินและครอบครัว

- ขายผลไม้รถเข็น ที่หน้าโรงพยาบาลปิยะเวท เวลา 05.00 – 19.00 น. ขายโดยลูกสาว
 - ขายข้าวไข่เจียวและตามสั่ง ที่หน้าโรงพยาบาลพระรามเก้า เวลา 05.00 – 08.00 น. ขายโดยยุพิน
 - ขายส้มตำ ที่หน้าโรงพยาบาลปิยะเวท เวลา 16.00 – 19.00 น. ขายโดยโจ้
 - ขายก๋วยจั๊บ ที่กลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน เวลา 05.00 – 15.00 น. ขายโดยยุพิน
- เมื่อมาขายก๋วยจั๊บยุพินก็เลิกขายไข่เจียวตอนเช้า เพราะเป็นเวลาเดียวกัน

ความเชี่ยวชาญ

- การทำอาหารไทย และอาหารอีสาน
- การร้องหมอลำ
- หมอยาตำรับพื้นบ้าน

จุดแข็ง	จุดอ่อน
- ชอบช่วยเหลือคน - มีอัธยาศัยดี - รักการบริการ	- ขี้สงสาร โดนหลอกง่าย

สรุปยอดการค้าขายต่อเดือนของนางยุพิน นนทะโคตร

รายการ	รายจ่าย	รายรับ	คงเหลือ
ลงทุนขายข้าวไข่เจียววันละ 1,000 บาท	30,000.00		
ขายข้าวไข่เจียวได้ 2,500 บาทต่อวัน		84,000.00	

ลงทุนขายส้มตำวันละ 1,000 บาท	26,000.00		
ขายส้มตำได้ 3,000 บาทต่อวัน		78,000.00	
ลงทุนขายผลไม้วันละ 2,000 บาท	52,000.00		
ขายผลไม้ได้ 6,000 บาทต่อวัน		156,000.00	
รวมทั้งสิ้น	108,000.00	318,000.00	210,000.00

สรุปบัญชีรายเดือนของนางยุพิน นนทะโคตร

รายการ	รายจ่าย	รายรับ	คงเหลือ
รายได้จากการค้าขาย		210,000.00	
ค่าแรงให้ลูกสาว 500 ต่อวัน	15,000.00		
ค่าแรงให้น้องชาย 500 ต่อวัน	13,000.00		
ค่าเช่าบ้าน	10,000.00		
ค่าน้ำ ค่าไฟ	500.00		
ค่าทำนา	4,670.00		
ขายข้าว		14,584.00	
ซื้อลูกวัว	1,250.00		
ขายวัว		3,400.00	
ให้พ่อแม่	6,000.00		
บริจาควัด	3,600.00		
ค่าประกันสุขภาพ	800.00		
กู้เงินออมทรัพย์		20,000.00	
จ่ายคืนออมทรัพย์	21,000.00		
ออมเงิน	1300.00	1300.00	
รวมทั้งสิ้น	77,120.00	249,284.00	172,164.00

ประวัตินางสาวนาถดา มณีวงศ์ (นิต) สมาชิกกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน



นิตเกิดเมื่อวันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2530 ที่จังหวัดศรีสะเกษ เป็นลูกคนที่ 2 ในบรรดาพี่น้อง 3 คน มีพี่สาว 1 คน น้องชาย 1 คน แต่เดิมพ่อแม่อาชีพเป็นนายฮ้อยขายวัวขายควาย ด้วยวิธีการรับซื้อเป็นฝูงแล้วมาตั้งราคาแยกขายตามท้องตลาดตามจังหวัดต่างๆ ในภาคอีสาน ส่วนแม่ดูแลลูกและทำนา จนกระทั่งนิตเรียนชั้นมัธยมต้นจึงได้เลิกอาชีพนี้ เพราะมีเหตุโดนลักทรัพย์และล้มป่วย “สมัยนั้นเขาเชื่อว่าโดนของ ป่วยจนต้องเข้าโรงพยาบาลเกือบต้องตัดขา พ่อเลยเลิกทำอาชีพนี้เลย” จากนั้นพ่อนิตจึงหันมาปลูกหอมแดง และทำนาในช่วงฤดูกลบนาที่ดิน 10 ไร่ การปลูกหอมแดงเป็นที่นิยมมากในจังหวัดศรีสะเกษ เพราะเป็นดินร่วนปนทราย วิธีชีวิตวัยเด็กของนิตก็ต้องช่วยพ่อแม่ปลูกหอมแดงและทำนา

เมื่อนิตเรียนจบชั้นมัธยม 3 ก็เข้าเรียนต่อในโรงเรียนที่ตัวอำเภอ บ้านของนิตอยู่ห่างจากอำเภอเพียง 2 กิโลเมตร นิตจึงขี่มอเตอร์ไซด์ไป-กลับบ้านได้ พี่สาวของนิตเรียนจบมัธยม 3 จากนั้นไปทำงานกรุงเทพฯ จึงซื้อมอเตอร์ไซด์ให้ที่บ้านไว้ใช้และส่งเงินให้ที่บ้านทุกเดือน “ตอนนั้นพี่สาวยังไม่มีลูก ไม่มีภาระมาก ก็ส่งเงินมาให้ที่บ้านได้ทุกเดือน ส่วนพ่อก็มีรายได้จากการปลูกหอม ฐานะครอบครัวถือว่าไม่ขัดสน ส่งเราเรียนจนจบม.6 ได้”

เมื่อนิตเรียนจบชั้นมัธยม 6 ในปี 2549 จึงตัดสินใจเข้ากรุงเทพฯ จากคำชวนของเพื่อน “เพื่อนชวนว่ามาหางานพิเศษทำที่กรุงเทพฯ ไหมสักเดือนสองเดือน แล้วค่อยกลับไปสมัครเรียนต่อปวส.กัน เราก็ไม่คิดอะไรมาก ก็ไปเลย” นิตมากรุงเทพฯ พร้อมเพื่อนๆ อีก 5 – 6 คน เข้าทำงานที่โรงงานกระดาษซึ่งพี่ชายของเพื่อนเป็นเจ้าของ ทำงานได้ประมาณ 2 เดือนก็มาสมัครเรียนต่อชั้นปวส. ที่มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร วิทยาเขตพณิชยการพระนคร หรือพาณิชยพระนคร เสียเงินค่าสมัครไว้แล้วแต่ไม่ได้ไป “ตอนนั้นคิดว่าทำงานดีกว่า พร้อมเมื่อไรแล้วค่อยเรียน คือ ทำงานแล้วเห็นเงิน เลยเอาเงินดีกว่า ไม่อยากเรียนละ” นิตทำงานได้ 1 ปี เห็นเพื่อนได้เลื่อนตำแหน่งเป็นหัวหน้าจากเส้นสายของพี่ชาย แต่ตนเองซึ่งเป็นเพื่อนวัยเดียวกันกลับยังอยู่ตำแหน่งเดิม นิตจึงตัดสินใจลาออก “เราคิดว่าหากอยู่ที่เดิมคงไม่ได้ดีกว่านี้ เลยคิดลาออกแล้วไปหาพี่สาวดีกว่า”

ปี 2550 นิตมาหาพี่สาวที่ทำงานอยู่ที่โรงงานขนมปังแถวรามคำแหง นิตได้ทำงานที่เดียวกับพี่สาว คราวนี้ได้ทำตำแหน่ง QC “เขาให้ทำตำแหน่ง QC กะดึก เราทำได้วันเดียวเท่านั้นแหละจากนั้นไม่ไปทำอีกเลย มันว่าง

มากไม่ไหว” นิดนิกย้อนในเหตุการณ์วันนั้นแล้วหัวเราะ จากนั้นนิตหางานใหม่ได้งานที่ร้านสะดวกซื้อได้เงินเดือน 3,500 บาท รวมค่าทิปแล้วได้เงินประมาณ 5,000 – 6,000 บาท แถวแยกเพชรบุรี-พร้อมพงษ์เพราะมีญาติทำอาชีพพ่อครัวอยู่ที่นั่น ทำได้ประมาณ 3 – 4 เดือน

วันหนึ่งนิตเดินไปที่ปั้มน้ำมันเอสโซ่ ถนนเพชรบุรีแล้วเดินเข้าไปถามเขาเลยว่ารับพนักงานใหม่ไหม ทางปั้มตอบมาว่ากำลังหาคนพอดี นิดจึงได้ทำงานที่นั่นตำแหน่งแคชเชียร์ ได้เงินเดือนครั้งแรก 5,700 บาทบวกกับยอดขายเป็นคอมมิชชั่นให้อีก และขยับขึ้นเงินเดือนให้เรื่อยๆ นิดทำงานที่ปั้มนี้นานเกือบ 10 ปี ช่วงทำงานที่ปั้มแรกๆ นิดสามารถส่งเงินให้ที่บ้านได้หลายบาท “เพราะช่วงปั้มเป็นพัชช่วงกลางคืนลูกค้าเข้าเยอะมากและปั้มเปิดถึงตีห้า ลูกค้าซื้อเมาให้ทิปเยอะมาก” เมื่อยอดขายมาก ค่าคอมมิชชั่นก็สูงขึ้นด้วย นิดจึงสามารถส่งเงินให้ที่บ้านได้ถึงเดือนละ 5,000 บาท “ช่วงนั้นเราก็ออยู่ตัวคนเดียว แยกกับพี่สาวแล้ว ค่าห้องก็ยังถูกเพราะห้องเป็นไม้ตกเดือนละ 1,500 บาท เราเองก็ไม่มีภาระอะไรด้วย” นิดย้ายมาเช่าห้องอยู่ในซอยใกล้ที่ทำงานคนเดียวเพราะพี่สาวก็มีครอบครัวแล้ว นิดใช้ชีวิตวัยรุ่นกับเพื่อนๆ มีแฟนบ้างแต่ไม่ได้จริงจังอะไร

จนปี 2555 นิดได้รู้จักกับแฟนชื่อติงลี่ เพราะแฟนมาหาพี่สาวที่อยู่ข้างห้องนิต รู้จักกันเป็นแฟนกัน 2 – 3 เดือน จากนั้นจึงหมั้นแล้วมาอยู่ด้วยกัน จนได้แต่งงานในปี 2556 นิดเล่าว่า “ช่วงแรกที่คบกันแฟนขอมาอยู่ด้วย แต่เรากลัวว่าหากพี่สาวรู้จะเอาไปบอกแม่ เลยคิดว่าหากจะอยู่ด้วยกันก็ต้องมีการหมั้นหมายก่อน นิดเบิกเงินจากที่ทำงานมา แฟนก็เบิกเงินของเจ้านายมาออกเงินกันคนละครึ่งแล้วเอามาเลี้ยงในงานหมั้น “ไม่กล้าบอกใครที่บ้านนอก อายุที่ตัวเองมีหัว ฮาๆ” นิดกับแฟนจัดงานหมั้นง่ายๆขึ้นที่กรุงเทพฯ เชิญแม่และญาติพี่น้องจากที่บ้านมา ส่วนญาติของแฟนอยู่กรุงเทพฯ อยู่แล้ว ติงลี่ แฟนนิตทำงานอยู่ในร้านอาหารสะดวกซื้อที่เซ็นทรัลพระรามเก้า ส่วนนิตก็ยังทำงานที่ปั้มอยู่เหมือนเดิม และมีงานพิเศษคือรับห่วยไต้ดิน งานนี้มีลูกพี่ลูกน้องที่รู้จักชักชวนให้นิตทำ ตั้งแต่ต้นปี 2556 ก่อนแต่งงานเล็กน้อย ช่วยกันทำกับสามี “ช่วงแรกๆ ที่ทำงานนี้ได้เงินเยอะมาก งดละอย่างน้อย 10,000 กว่าบาท เราเป็นคนรับโทรศัพท์ ติงลี่เป็นคนจด แถมยังซื้อล็อตเตอรี่ถูกรางวัลที่ 5 เลยเป็นเงินแต่งงาน” หลังแต่งงานชีวิตนิตก็ยังหวานชื่น สามีทำงานให้เงินนิตเก็บไว้บริหาร ส่วนนิตก็มีรายได้ 2 ทางทั้งงานประจำและงานพิเศษ นิดบอกว่าแทบไม่ได้ถอนเงินเดือนตนเองมาใช้ ใช้แต่เงินสามีและเงินจากรายได้พิเศษก็เพียงพอกับค่ากินอยู่แล้ว

แต่ชีวิตนิตก็ผกผัน เมื่อปี 2558 นิดจับได้ว่าสามีมีผู้หญิงอื่น และพัวพันกับยาเสพติด “แรกๆ เราเห็นว่าเขาแปลกๆ ไป คือเวลาทะเลาะกัน เมื่อก่อนเขาจะเดินออกจากห้องไปหายไกรธแล้วเขาก็จะเข้ามาหา แต่หลังๆ ทะเลาะกัน เขาเตะข้าวของ ปาโทรศัพท์ เราเห็นว่าเขามีพฤติกรรมเปลี่ยนไป” นิดจับได้ว่าสามีเสพยาไอซ์ จึงขอลีกเพราะไม่ยอมมีปัญหาเกี่ยวข้องกับยาเสพติด สุดท้ายสามีของนิตถูกตำรวจจับเพราะไปซื้อยาเสพติดผิด

กฎหมาย ศาลตัดสินให้จำคุก 2 ปี แม้ว่านิตจะเลิกกับสามีแล้ว แต่ความสัมพันธ์ที่ดีกับแม่สามียังคงเช่นเดิม “ตอนนั้นแม่ขายกาแฟโบราณ ยังชงน้ำชาเขียววานให้เพื่อนข้างห้องแม่เอามาให้ส่งให้เราที่ห้อง บางทีก็ชาเขียวบ้าง โอเลี้ยงบ้าง กาแฟบ้าง บางทีเอามาให้เรา 2 – 3 ถ้วยบอกให้เราเก็บไว้ในตู้เย็นเอาไว้กิน” (แม่ของดิงลีสามีนิต คือ แสงจันทร์ หรือแสง อดีตสมาชิกกลุ่มแม่ค้าปากหวาน แต่ลาออกเพราะย้ายที่อยู่)

จนกระทั่งปี 2559 ปีมะแมที่นิตทำงานด้วยถูกเข้ายึดกิจการ นิตถูกเลิกจ้างและได้ค่าชดเชยจำนวน 160,000 บาท เมื่อว่างก็เข้าไปหาแม่แสงที่บ้าน “แม่ก็ถามว่าได้งานใหม่หรือยัง นิตยังบอกว่าขอพักก่อนสักสองอาทิตย์แล้วจะหาสมัครงานใหม่” ผ่านไปสองอาทิตย์ แม่แสงโทรมาชวนนิตมาขายของที่สามแยกปากหวาน “แกว่า ดีกว่านอนอยู่ห้องเฉยๆ ได้วันละ 200 – 300 ก็ยังดีกว่านอนอยู่ห้อง” ช่วงแรกนิตขายขนมจีนน้ำยาป่า และน้ำยากะทิอย่างละหม้อ เพราะตนเองชอบ ทำง่าย จัดการไม่มาก และเพียงอยากลองทำดู ปรากฏว่าได้กำไรดี “ขายช่วงแรกๆ ได้วันละพันกว่าหักเป็นกำไรได้วันละ 700 – 800 เราก็ดีใจนะ คิดไปคิดมาได้มากกว่าทำงานที่ปั๊มอีก”

ต้นปี 2560 นิตเริ่มขายขนมจีนไปด้วย รับประทานพิเศษ(หอยใต้ดิน)ด้วย เงินที่ได้จากค่าชดเชยนิตโอนให้แม่ 55,000 บาท ให้เพื่อนยืม 16,000 บาท เหลือเงินอยู่กับตัว 30,000 กว่าบาท เอาไปใช้หนี้บัตรเครดิตบ้าง แต่ก็ยังจ่ายไม่หมด ที่ร้ายกว่านั้นเพื่อนที่ยืมเงินไม่ยอมคืนเงิน เท่านั้นยังไม่หมดนิตยังถูกโกงค่าหอยใต้ดินถึง 50,000 บาท มากกว่านั้นนิตขับมอเตอร์ไซด์ไปชนท้ายรถยนต์ต้องจ่ายค่าเสียหายอีก 5,000 บาท “ช่วงนั้นถือว่าเป็นโชคสามชั้น คือ ช่วยสามชั้นเลย ชีวิตจบเลย ดิ่งลงเหว ชีวิตจากที่มีกลายเป็นติดลบ จากที่มีคนช่วยหากลายเป็นตัวคนเดียว” นิตไปไหนไม่ได้เพราะไม่มีที่ไป ต้องขายของ รับหอยใช้หนี้ ยืมเงินกู้ธนาคารเวลาที่เหมาะสมเงินไม่ทัน จนกระทั่งนิตต้องยืมเงินแม่มา 40,000 บาทเพื่อใช้หนี้ธนาคาร ปัจจุบันนิตคืนเงินแม่ใกล้จะหมดแล้ว สภาพชีวิตก็ดีขึ้นมาเรื่อยๆ และเปลี่ยนจากการขายขนมจีนมาเป็นขายหมูปิ้ง ของปิ้งย่างลูกชิ้นทอด เพราะหากขายขนมจีนต้องมีงานพับบริการแต่สถานที่ขายมีฝุ่นเยอะ และแมลงวันตอมดูไม่น่ากิน

ความเชี่ยวชาญเฉพาะตัว

- ทำงานแคชเชียร์
- ทำบัญชีแบบง่าย
- ทำงานคอมพิวเตอร์ได้ โปรแกรมเอ็กเซลได้
- ขายลูกชิ้น หมูปิ้ง น้ำพริก ข้าวเหนียว

จุดแข็ง	จุดอ่อน
- ขยัน - สุจริต - อดทน - รู้จักแบ่งรับแบ่งสู้	- ไม่กล้าปฏิเสธ - ขี้น้อยใจ

สรุปยอดการค้าขายต่อเดือนของนางสาวนาถดา มณีวงษ์

รายการ	รายจ่าย	รายรับ	คงเหลือ
ลงทุนขายของวันละ 1,500 บาท 26 วัน	39,000.00		
รายได้จากการขายของ 2,600 บาทต่อวัน		67,600.00	
รวมทั้งสิ้น	39,000.00	67,600.00	28,600.00

สรุปบัญชีรายเดือนของนางสาวนาถดา มณีวงษ์

รายการ	รายจ่าย	รายรับ	คงเหลือ
รายได้จากการค้าขาย		28,600.00	
ได้เงินกู้		11,555.00	
ค่าห้อง+ค่าน้ำค่าไฟ	4,600.00		
จ่ายเงินกู้	12,142.00		
ค่างวดรถมอเตอร์ไซด์	3,600.00		
ค่าห่วย	3,500.00		
ค่าท่องเที่ยวบ้านเทิง	4,000.00		
รวมทั้งสิ้น	27,842.00	40,155.00	12,313.00

ประวัตินางอภิญา อยู่เย็น หรือเพ็ญ



เกิดเมื่อวันที่ 23 พฤษภาคม 2523 เดิมเป็นคนจังหวัดปราจีนบุรี แต่ปัจจุบันเปลี่ยนเป็นจังหวัดสระแก้วสถานะปัจจุบันแต่งงานแล้วมีบุตร 2 คน

เพ็ญเป็นลูกคนแรก และมีน้องสาวต่างบิดาอีก 2 คน แต่น้องชายเสียชีวิตไป 1 คน พ่อและแม่ของเพ็ญเลิกกันตั้งแต่ยังเด็ก แม่ของเพ็ญเป็นเป็นคนไม่มีไร่นาทำกินจึงต้องมีอาชีพรับจ้างทั่วไปแล้วแต่ใครจะจ้าง ส่วนพ่อของเพ็ญเป็นคนที่ค่อนข้างมีฐานะ แต่ทางบ้านของพ่อไม่ชอบแม่ ปู่และย่าจึงไล่แม่ออกจากบ้าน จากนั้นเพ็ญก็แทบไม่ได้ติดต่อกับพ่ออีกเลย เมื่อยังเด็กเพ็ญต้องช่วยแม่ทำงานรับจ้างทุกอย่าง เมื่อแม่ได้พบรักใหม่ พ่อใหม่ของเพ็ญมีอาชีพออกทะเลหาปลา ไม่ค่อยได้อยู่บ้าน เดือนหนึ่งจะส่งเงินมาให้ครั้งละ 3,000 – 4,000 บาท

ประมาณปี 2530 – 2531 แม่เก็บเงินได้ จึงเริ่มสร้างบ้านของตัวเอง เพราะก่อนหน้านี้ต้องอาศัยอยู่ที่ลุงข้าวของพี่สาวของพ่อใหม่ และซื้อวัวควายมาเลี้ยง

ปี 2535 พ่อตัดสินใจเปลี่ยนอาชีพใหม่ และพาครอบครัวอพยพมาทำงานที่กรุงเทพฯ ด้วย เริ่มแรกพ่อกับแม่เช่าบ้านไม้เก่าๆ แถวตลิ่งชันฝั่งธน เช่าเดือนละ 1,000 บาทไฟฟ้าก็ดับบ่อย และต้องหาน้ำจากคลองมาใช้ ต่อมาพี่ชายของแม่ส่งสารจึงชวนมาอยู่ด้วยกันที่วัดน้อยใน แถวตลิ่งชัน ส่วนแม่เปลี่ยนมาขายส้มตำปลาย่าง ขณะนั้นเพ็ญอายุ 13 ปีต้องช่วยครอบครัวโดยไปสมัครทำงานเข้าโรงงานตัดผ้าได้เงินเดือนๆ ละ 700 บาท พอวันอาทิตย์ก็ไปขายของช่วยแม่ เมื่อเข็นรถส้มตำไปเรื่อยๆ แม่ก็มองเห็นป้ายประกาศ “สมัครเรียนลัด” แม่จึงให้เพ็ญไปสมัครเรียนไปด้วยทำงานไปด้วย เพ็ญจึงได้ไปเรียน กศน. เรียนพิเศษภาษาอังกฤษ และเรียนพิมพ์ดีด จนจบมัธยมปีที่ 3 ในปี 2537

ประมาณปี 2538 เพ็ญได้รู้จักกับพี่ที่เรียนพยาบาลที่เป็นลูกแม่ค้าเช่นกัน เมื่อได้เข้าไปชักถาม พี่ก็แนะนำให้เข้าไปสมัครเรียนเป็นผู้ช่วยพยาบาลที่โรงพยาบาลเจ้าพระยา และทำงานไปด้วย จนเพ็ญเรียนจบได้วุฒิผู้ช่วยพยาบาลในปี 2540 อายุ 15 ปี หลังจากนั้นเพ็ญได้เข้าทำงานเป็นผู้ช่วยพยาบาลในโรงพยาบาลเดียวกัน ทำงานเวลา 08.00 – 24.00 น. ได้เงินเดือนๆ ละ 4,000 บาท บวกทำงานล่วงเวลารวมเป็น 8,000 บาท ส่วนพ่อและแม่

เปลี่ยนอาชีพมาเป็นพนักงานทำความสะอาดที่โรงพยาบาลเดียวกัน แต่แม่ไม่ยอมให้บอกใครกลัวลูกอาย แต่หลังจากนั้นไม่นานแม่ก็ขอบริษัทย้ายไปเป็นพนักงานทำความสะอาดที่อื่น เพราะแม่กลัวเลือด

ประมาณปี 2542 เพ็ญและครอบครัวได้กลับบ้านในช่วงสงกรานต์ จึงได้พบประเสริฐ(เสริฐ) อยู่เย็น เพราะเป็นคนบ้านเดียวกัน ส่วนแม่ของทั้งเพ็ญและเสริฐก็อยากให้รู้จักและเกียวกองกัน แม่ของเสริฐเป็นคนฐานะดีปล่อยเงินกู้และอยากให้เพ็ญเป็นลูกสะใภ้เพราะเห็นเป็นคนขยันทำมาหากิน แต่เพ็ญยังไม่อยากมีครอบครัว ยังอยากเป็นวัยรุ่นและทำงานอยู่จึงหนีไปเที่ยวกับเพื่อนอยู่หลายวัน เมื่อขัดใจแม่ไม่ได้ เพ็ญจึงต้องกลับมาหมั้น เมื่อหมั้นกันเรียบร้อยแล้ว เสริฐจึงย้ายเข้ามาอยู่ที่บ้านเพ็ญที่กรุงเทพฯ ทำอาชีพเป็นกระเปาะรถสองแถวให้พ่อของเพ็ญ

ปี 2543 เพ็ญและแม่ต่างมีรายได้มากขึ้น แม่เริ่มมีความคิดลงทุนเพื่อหารายได้เพิ่มจึงออกรถ 6 ล้อให้พ่อขับรถบริการรับส่งคนแถวสวนผักตงชว็น ได้รายได้แบบเหมาไป – กลับเที่ยวละ 1,400 บาท เพ็ญได้ถูกส่งแต่งงานในปีเดียวกัน แม่ไม่ยอมแต่งงานก็ต้องแต่ง แต่ด้วยความที่ประเสริฐเป็นคนดี คอยดูแลเพ็ญและครอบครัวทุกอย่าง เพ็ญจึงใจอ่อน เมื่อเพ็ญตั้งท้องได้ 2 เดือน แม่ของเสริฐก็เสียชีวิต เพ็ญได้ลูกชายคนแรกตั้งชื่อว่า ศิขรินทร์ อยู่เย็น หลังคลอดลูกจากนั้นไม่นานเพ็ญมีปัญหาเรื่องสุขภาพ ปวดหลังจนไม่สามารถปูเตียงได้ จนต้องลาออกจากการงาน ช่วงนั้นเพ็ญเริ่มมีปัญหาการเงิน แม่เริ่มต้องกลับไปกู้เงินนอกระบบ เพราะรายได้จากการขับรถสองแถวเริ่มไม่พอ อีกทั้งยังต้องเอาเงินไปซ่อมบำรุงรถอีก ชีวิตเพ็ญและครอบครัวเริ่มเข้าสู่วงเงินกู้นอกระบบ

ประมาณปี 2545 น้องชายของเพ็ญเสียชีวิตจากการจมน้ำ แม่ได้เงินชดเชยจากประกันอุบัติเหตุประมาณ 30,000 บาท หลังจากเมื่อนำเงินไปทำบุญงานศพให้น้องชายแล้วยังเหลือเงินพอมาจุนเจือครอบครัวส่วนหนึ่ง อีกส่วนหนึ่งแม่ขายรถ 6 ล้อ ส่วนเพ็ญไปสมัครทำงานโรงงานตัดซั้ด้าย ประเสริฐทำงานส่งผ้าให้โรงงาน

ในปี 2546 เพ็ญทะเลาะกับเพื่อนที่ทำงานจนลาออก ประกอบกับแม่ของเพ็ญยังทำใจไม่ได้กับการจากไปของน้องชาย ครอบครัวจึงตัดสินใจย้ายบ้านไปอยู่แถวบางแค และจะไปเปิดร้านของชำที่นั่น ในช่วงนั้นน้องชายเพ็ญอีกคนไปมีเรื่องกับคนในพื้นที่ “มันเอาไม่ไปฟันเขา พวกเขายเลยมาเอาเรื่องถึงบ้าน จนแม่ต้องกราบขอร้อง” ในด้านของเพ็ญก็เจอเรื่องเช่นกัน “มีคนมาบอกเราว่าเป็นนายหน้าจะหางานที่บริษัทขนส่งสินค้าให้ทหารเรือให้ด้วยความที่เราอยากได้งานทำมากจึงเชื่อใจ เขามานัดวันที่จะพาไปทำงานให้เราเตรียมเงินให้เขา 7,000 บาท ในวันนั้นเราต้องให้เงินเขาและพาเราขึ้นมอเตอร์ไซด์ไป เราเข้าใจว่าจะพาไปทำงาน สุดท้ายเขาปล่อยเราไว้ที่ไหนไม่รู้ บอกให้เรารอ รอนานมาก จนรู้ว่าเราถูกหลอก” เพ็ญทั้งเสียใจที่ถูกหลอกและตกใจที่ไม่รู้อยู่ที่ไหน แต่เพ็ญก็ได้ประเสริฐมารับกลับบ้านและคอยปลอบใจ

ในปี 2547 สุดท้ายครอบครัวเพ็ญตัดสินใจย้ายกลับไปอยู่ที่ซอยสวนผักตงชว็นที่เดิม พ่อกลับมาขับรถสองแถว ส่วนเพ็ญได้งานที่บริษัทอักษรเจริญพัฒน์ เมื่อเพ็ญตั้งท้องลูกคนที่สองได้ 2 เดือน เพ็ญก็เริ่มป่วยมีอาการจุก

แน่นท้อง กินข้าวไม่ค่อยได้ หมอวินิจฉัยว่าเป็นโรคกระเพาะ เพ็ญป่วยจนไม่สามารถทำงานได้ ประกอบกับพ่อก็หาเงินได้ไม่ค่อยดี ทางครอบครัวจึงตัดสินใจกลับบ้านที่จังหวัดสระแก้ว ส่วนประเสริฐยังทำงานส่งผ้าที่โรงงาน เมื่อเพ็ญกลับบ้านเกิดได้ 2 เดือน ลุงก็มาตามพ่อแม่ให้ไปทำงานเป็นกรรมกรก่อสร้างสนามบิณสุวรรณภูมิด้วยกัน พ่อกับแม่จึงได้ไปกรุงเทพฯ ทำงานอีกครั้ง ส่วนเพ็ญยังอยู่บ้านเลี้ยงลูกและยังป่วยอยู่ ส่วนสามีก็มาหาบ้างนานๆ ครั้ง

ปี 2548 พ่อและแม่ทำงานที่สนามบิณสุวรรณภูมิจนได้บรรจุเป็นพนักงานบริษัทिताเลียนไทย ส่วนลุงและน้าของเพ็ญได้ผันตัวเองมาเป็นผู้รับเหมาขับรถรับส่งคนงาน ให้น้ามาเป็นคนขับรถ ลุงได้ชวนเพ็ญมาทำงานที่อุดรที่ดอนเมือง ดูแลเรื่องจ่ายน้ำมันและซ่อมบำรุง แต่น้ากลับมาหนีไปไม่มีคนขับรถ พ่อจึงให้ลาออกจากบริษัทมาช่วยขับรถให้ลุงแทน แม่ก็ลาออกมาดูแลอยู่ที่ดอนเมือง ได้เงินเดือนๆ ละ 25,000 บาท เพ็ญจึงต้องกลับบ้านเกิดจนคลอດลูก คลอດลูกได้ 13 วันลุงก็มาชวนประเสริฐมาขับรถขนส่งปูนที่สนามบิณสุวรรณภูมิ เพ็ญก็เข้ากรุงเทพฯ มาอยู่กับพ่อแม่ที่ดอนเมือง ประเสริฐต้องทำงานและหลบนอนที่ลาดกระบัง

ปี 2549 อาการป่วยของเพ็ญก็ยังไม่ดีขึ้น ยังกินได้น้อย ร่างกายซูบผอม รักษาเท่าไรก็ไม่หาย ในที่สุดครอบครัวพาเพ็ญไปรักษากับหมอพระ ทำพิธีสวดปิดเป่าสิ่งไม่ดี และอาบน้ำมนตร์ จนอาการค่อยดีขึ้น ร่างกายรับยาได้ดี และหายในที่สุด ในปี 2550 บริษัทฯ รับผิดชอบก่อสร้างสนามบิณสุวรรณภูมิแล้วเสร็จ จึงโยกย้ายคนงานมาสร้างแคมป์อยู่แถวสถานทูตลาว รัชดา ทั้งครอบครัวจึงได้ย้ายมาอยู่ร่วมกันอีกครั้ง หลังจากเพ็ญหายป่วยก็มาสมัครทำงานที่คลินิก “มหานครการแพทย์” แถวห้วยขวางได้เงินเดือน 8,000 บาท เพ็ญทำงานได้ 2 ปี ทั้งเพ็ญและเพื่อนกันนัดหยุดงานประท้วง เพราะต้องการวันหยุด แต่ที่คลินิกไม่ดำเนินการแก้ไขแต่อย่างใด เพ็ญจึงลาออกแล้วมาสมัครงานเป็นพนักงานทำความสะอาด เพราะที่ทำงานใกล้บ้าน ส่วนตอนเย็นก็มาทำงานเป็นพนักงานเสิร์ฟที่ร้านอาหารนาทอง ทำงานเป็นพนักงานทำความสะอาดไม่นานเพ็ญก็ลาออกเพื่อมาเป็นพยาบาลเฝ้าคนแก่ตามบ้านเพราะได้รายได้ดีกว่า ประมาณวันละ 1,000 บาท แม้ต้องทำงานถึง 12 ชั่วโมงก็ตาม สถานการณ์ครอบครัวเพ็ญเริ่มดีขึ้น เพราะสามีเริ่มขยับธุรกิจขับรถขนส่งคนงานเอง

จนถึงปี 2555 เจ้านายของประเสริฐเสียชีวิต เขาจึงลาออกจากบริษัทिताเลียนไทย ครอบครัวของเพ็ญจึงย้ายมาเช่าบ้านของตาที่ย้ายอยู่ เพ็ญก็ย้ายงานมาทำงานเป็นผู้ช่วยพยาบาลที่โรงพยาบาลเดชาได้เงินเดือนช่วงแรก 30,000 บาท สามีทำงานได้เงินประมาณ 30,000 บาท พ่อก็ได้เงินเดือนเท่ากัน ทั้งสองได้ส่งเงินให้แม่ไปสร้างบ้านที่บ้านเกิด ต่อมาทางโรงพยาบาลให้เงินเดือนเพ็ญน้อยลงเหลือ 20,000 บาท แต่ต้องทำงานเฝ้าเคสด้วยทำให้ไม่ค่อยมีเวลาส่วนตัว อย่างไรก็ตามเพ็ญยังทำงานอยู่ที่เดิม แต่ในใจอยากจะลาออกไปทำงานค้าขายแล้ว เพ็ญเริ่มสนใจขายแซนวิช เพราะเห็นว่าขายดี จึงเริ่มไปศึกษาและลองชิมหลายที่

ปี 2558 เพ็ญได้โอกาสทำงานค้าขายสนใจ เพราะมีคนรู้จักข้างห้องตั้งใจจะกลับบ้านเกิดและต้องการเช่าร้านขายของที่ได้อาคารว่องวานิช เพ็ญตัดสินใจรวมเงินที่ได้เช่าร้านต่อในราคา 30,000 บาท ค้าขายไปด้วย และยังทำงานที่โรงพยาบาลวันเสาร์-อาทิตย์ ช่วงแรกเพ็ญขายปาต่องโก๋ เพราะได้สูตรมาจากร้านเดิม แต่เพราะมือใหม่ ปาต่องโก๋ออกมาแข็งเกินไป “ช่วงแรกทำไปแข็งเกิน ลูกค้าซื้อไปแล้วมาทิ้งหน้าร้านเลย เราก็ดองทำใหม่ไปเรื่อยๆ เพราะเรายังไม่เก่ง ฝึกฝนไปจนขายได้” จนปลายปีเดียวกัน ร้านผลไม้สกัดข้างร้านเพ็ญต้องการจะเช่าร้านและขายสูตรด้วยในราคา 130,000 บาท เพ็ญเห็นเป็นโอกาสดี เพราะแนวการค้าเพื่อสุขภาพกำลังเป็นที่นิยม จึงตัดสินใจขายร้านหันมาขายน้ำเพื่อสุขภาพและแซนวิชแทนการขายปาต่องโก๋อย่างเดียว

จนปี 2559 เพ็ญได้ขายร้านมาขายน้ำร่วมกับกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน และเป็นคณะกรรมการออมทรัพย์อีกด้วย แม้ร้านขายน้ำจะมีรายได้ไม่ดีเท่าไร แต่เพ็ญก็ยังทำต่อไปเพราะมีความหวังว่าอนาคตจะได้ร้านที่มั่นคง

เหตุใดจึงมารวมกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน

ปี 2559 เพ็ญเห็นคนรู้จักและเพื่อนๆ หันมาขายของที่สามแยกหน้าแคมป์คนงานก่อสร้างห้างโซว์ดีซี เพราะต้องผ่านเส้นทางนี้ทุกวัน รู้สึกสนใจอยากขายกิจการและมาขายน้ำส้มอยู่ก่อนแล้ว ประกอบกับในช่วงสงกรานต์ได้มาทำงานพิเศษทำความสะอาดที่โอเอซิส จึงได้มีโอกาสพูดคุยเรื่องการรวมกลุ่มกับ “วอน” และพ่อค้าแม่ค้าหลายคนที่มาช่วยด้วย ในช่วงที่กลุ่มอยู่สามแยก เพ็ญยังไม่ได้มาขายด้วย แต่มาเป็นสมาชิกในฐานะคณะกรรมการเหรียญเก็บเงินเข้าฝากธนาคารให้กลุ่ม จนเมื่อกลุ่มได้ย้ายไปอยู่เต็นท์ขาวที่ทางบริษัทโซว์ดีซีจัดสรรให้ เพ็ญจึงเข้าร่วมขายน้ำด้วยจนถึงปัจจุบัน ช่วงเดือนสิงหาคม ตาเทียมเจ้าของที่ดินได้ขายที่บ้านเช่าครอบครัวเพ็ญพร้อมสมาชิกกลุ่มหลายคนจึงต้องย้ายออก ครอบครัวเพ็ญจึงมาเช่าบ้านจัดสรรที่ซอยรัชดา 3 ในราคาเดือนละ 10,000 บาท

ความเชี่ยวชาญ

- ผู้ช่วยพยาบาล
- ทำน้ำสกัดเพื่อสุขภาพอย่างมืออาชีพ
- ทำแซนวิช
- ทำข้าวมันไก่

จุดแข็ง	จุดอ่อน
- ขยันทำมาหากิน	- โกรธง่าย ขี้หงุดหงิด แต่หายเร็ว
- ประหยัด	- ใจร้อน
- เข้มแข็งนักสู้	- ขี้จน
- อดทน	- ใจอ่อน

สรุปยอดการค้าขายต่อเดือนของนางนางอภิขญา อยู่เย็น

รายการ	รายจ่าย	รายรับ	คงเหลือ
ลงทุนขายน้ำผลไม้สกัดสัปดาห์ละ 11,000 บาท	44,000.00		

ขายน้ำสกัดได้วันละ 4,500 บาท 22 วัน		99,000.00	
ลงทุนขายน้ำ	20,000.00		
ขายได้		30,000.00	
ลงทุนขายข้าววันอาทิตย์สัปดาห์ละ 1,000 บาท	4,000.00		
ขายได้สัปดาห์ละ 1,500 บาท		6,000.00	
รวมทั้งสิ้น	68,000.00	135,000.00	67,000.00

สรุปบัญชีรายเดือนของนางอภิขญา อยู่เย็น

รายการ	รายจ่าย	รายรับ	คงเหลือ
รายได้จากการค้าขาย		67,000.00	
ได้เงินกู้		10,000.00	
รายได้จากสามี		50,000.00	
ออมทรัพย์		1,300.00	
ค่าน้ำค่าไฟ	1,500.00		
ค่าบ้าน	10,000.00		
จ่ายเงินกู้บัตรเครดิต	12,000.00		
ค่าวงจรถมอร์เตอร์ไซด์	3,400.00		
ผ่อนรถกระบะ	14,000.00		
ผ่อนประกันรถ	3,800.00		
ซ่อมบำรุงรถ	2,000.00		
ค่าน้ำมันรถ	4,000.00		
ค่าห่วย	5,000.00		
ค่าบริการอินเทอร์เน็ต	600.00		
ผ่อนโทรศัพท์	6,000.00		
ค่าโทรศัพท์	1,500.00		
ค่าประกันสุขภาพ(ประเสริฐ)	1,250.00		
ค่าประกันสุขภาพ(พ่อแม่)	2,000.00		
จ่ายค่าออมทรัพย์	1,300.00		
ค่าโรงเรียนลูก	7,020.00		
ค่ากับข้าว	6,000.00		
รวมทั้งสิ้น	81,370.00	128,300.00	46,930.00

นายประเสริฐ อยู่เย็น (เสริฐ)



เกิดเมื่อวันที่ 2518 ที่จังหวัดสระแก้ว พ่อแม่มีอาชีพทำนาบนที่นา 60 ไร่ เสริฐมีพี่น้อง 4 คน ในช่วงวัยเด็กเท่าที่จำความได้ก็ต้องช่วยพ่อแม่ทำนา เพราะที่บ้านสอนว่าทุกคนต้องทำงาน เสริฐเรียนจบประถมศึกษาปีที่ 6 ปี 2529 แต่ไม่ต้องการเรียนต่อเพราะไม่ชอบภาษาอังกฤษ เสริฐมาเรียนการศึกษานอกโรงเรียนแทนจนจบประถมศึกษาปีที่ 6 และช่วยงานที่บ้านอยู่ได้ 2 ปี

[illegible]

ปี 2531 ญาติชวนมาทำงานที่สวนเงาะจังหวัดปราจีนบุรี เสรีรัฐต้องเรียนรู้ทุกอย่างเกี่ยวกับการทำสวน ตั้งแต่แต่งกิ่ง ทาบกิ่ง ได้ค่าแรงรายวัน ทำจนชำนาญเป็นเวลา 5 ปี

ปี 2536 เสริฐออกมารับเหมาทำเองเพราะรายได้ดีกว่า โดยมีคนรู้จักบอกต่อให้ไปทำงานทาบกิ่งขาย ขยายพันธุ์ผลไม้ อาทิ เงาะ มะม่วง ทั้งในจังหวัดปราจีนบุรี อยุธยา และระยองตามลำดับ งานที่เสริฐต้องรับผิดชอบคือ ขยายพันธุ์ผลไม้ และสอนคนงานที่สวนนั้นๆ ให้ทำเป็นด้วย รายได้คือ 100 ถึง 80 บาท ทำมาไ้ดีมาก เสริฐ สามารถทำได้วันละอย่างน้อย 400 – 500 กิ่งต่อวัน ถือว่าเป็นงานที่มีรายได้ดีในช่วงนั้นเพราะยังขาดคนชำนาญ จนปี 2541 งานทำสวนขยายพันธุ์ไม้เริ่มลดลง เพราะสวนแต่ละที่เริ่มมีคนทำเป็นกันหมดแล้ว

ปี 2542 เสริฐกลับบ้านในช่วงงานสงกรานต์จึงได้เจอกับ “เพ็ญ” เพราะอยู่บ้านเดียวกัน เสริฐสนใจในตัวเพ็ญทันที เสริฐบอกกับพ่อแม่แบบเข้าตามตรอก ออกทางประตู พ่อแม่ของเสริฐก็ยินดี อยากได้เพ็ญมาเป็นลูกสะใภ้ จึงทำการสู่ขอ จนหมั้นหมายและแต่งงานในที่สุด หลังจากแต่งงานเสริฐเข้ากรุงเทพมหานครมาอยู่ที่บ้านของภรรยา ทำงานช่วยพ่อตาโดยการเป็นกระเป๋ารถสองแถวรับส่งผู้โดยสาร ในปี 2543 เสริฐก็เริ่มเป็นคนขับรถสองแถวของครอบครัว

ปี 2545 การขับรถสองแถวเริ่มมีคู่แข่งมาก รายได้น้อยลง ครอบครัวจึงตัดสินใจขายรถ เสริฐจึงมาสมัครงานโรงงานขายผ้า ทำหน้าที่ขับรถส่งผ้า ได้เงินเดือนๆ ละ 6,000 บาท

ปี 2547 ภรรยาตั้งท้องลูกคนที่สอง เริ่มมีอาการป่วย ปวดท้องแน่นท้อง กินอาหารได้น้อย จนไม่สามารถทำงานได้ ประเสริฐต้องทำงานหาเลี้ยงทุกคนในครอบครัวคนเดียว รายได้จากงานขับรถส่งผ้าไม่เพียงพอต่อรายจ่ายของครอบครัวอีกต่อไป “ช่วงนั้นชีวิตลำบาก รายได้ไม่พอกิน”

ปี 2548 เมื่อลุงของเพ็ญชวนมาทำงานขับรถส่งปูนเพื่อก่อสร้างสนามบิสิเนสวิลเลจให้กับบริษัทอิตาเลียนไทย ประเสริฐก็มาทันที ชีวิตของเสริฐช่วงนั้นต้องดูแลตัวเองทั้งงานบ้านและงานขับรถ “ช่วงนี้ก็ลำบากเหมือนกัน เพราะต้องอยู่คนเดียว กลับมาห้องเช่าที่ตลาดกระบี่ช่วงห้าทุ่มเที่ยงคืน ต้องหุงข้าวไว้ตอนเช้า และซักผ้าก่อนนอน เพราะต้องตื่นเข้าให้ทันรถรับส่งพนักงาน ซึ่งจะมารับตอนตีห้า เป็นอย่างนี้ทุกวัน ทำงานกะดึกเพื่อให้ได้เงินโอทีด้วย เพราะแฟนทำงานไม่ได้ กินก็ไม่ได้” เสริฐทำงานที่สุวรรณภูมิจนได้เป็นพนักงานประจำ และเห็นช่องทางในการหารายได้เพิ่ม คือ การเป็นคนขับรถรับส่งพนักงานไปด้วย ประเสริฐมีเจ้านายใจดีและเข้าใจจึงสามารถทำได้

จนเมื่อปี 2555 เจ้านายของประเสริฐเสียชีวิต ประเสริฐจึงตัดสินใจลาออกจากบริษัทอิตาเลียนไทยเพื่อมาเป็นเจ้าของกิจการขับรถรับส่งพนักงาน ประเสริฐทำงานด้วยความตรงต่อเวลา ทำให้คนงานไม่ต้องรอ และมีบริการที่ดี ไม่ดูค่าคนงาน ทำให้ได้งานอย่างต่อเนื่อง จวบจนปัจจุบัน

ปี 2559 เพ็ญ ภรรยาของประเสริฐเข้ากลุ่มออมทรัพย์ โดยมีประเสริฐเป็นผู้สนับสนุนและให้กำลังใจเต็มที่ ในยามที่เพ็ญท้อแท้ อยากออกจากกลุ่มหลายครั้ง เพราะประเสริฐคิดว่าอาชีพค้าขายมีรายได้ที่มั่นคงกว่าตน ประเสริฐช่วยเหลือเพ็ญทุกอย่าง

ปี 2560 เมื่อกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวานเปิดรับสมาชิกใหม่เมื่อเดือนกุมภาพันธ์ ประเสริฐจึงเข้ามาสมัครและเริ่มการออมทรัพย์กับกลุ่มเป็นต้นมา

ความเชี่ยวชาญ

- ขับรถบริการสาธารณะ
- ขายของ

จุดแข็ง

- เก็บอารมณ์ ช่มใจ ไม่ไปถึงจุดทะเลาะกัน
- ไม่ใช้ความรุนแรงทำลายข้าวของ
- ประหยัด
- อดทน
- ใจดี มีน้ำใจ
- ช่วยเหลือครอบครัว
- ไม่ดื่มเหล้าเมายา ไม่สูบบุหรี่ - อารมณ์ร้อน

นายธนา นบประโสด (พงษ์)



เกิดที่จังหวัดชัยภูมิ หมู่บ้านหนองลม ตำบลห้วยยาง อำเภอกอนสาร ในปี 2509 เป็นบุตรคนที่ 4 ในบรรดาพี่น้องทั้งหมด 7 คน แต่พี่ชายที่ติดตัวเสียชีวิตตั้งแต่ยังเล็ก พื้นฐานครอบครัวของพงษ์ยึดอาชีพทำไร่ทำนาบนที่ดินจำนวน 25 ไร่ ช่วงที่พงษ์เกิดจนถึงอายุ 3-4 ขวบ ดวงตาทั้งสองของพงษ์มีปัญหา มองเห็นได้เพียงแต่เงาเลื่อนรางในตอนกลางวัน ส่วนช่วงกลางคืน

นั้นมองไม่เห็นเลย “ชาวบ้านเรียกโรคนี้นี้กันว่า “บอดตาใส” คือคนอื่นจะดูไม่ออกว่าเรามองไม่เห็น จะเห็นแต่เพียงว่ามีขี้ตาเยอะ” พงษ์เล่าว่าชีวิตช่วงนั้นทรมานมาก พ่อแม่ต้องลงไปอาบน้ำ ร้องไห้บ่อยมากเพราะน้อยใจในชะตากรรมตัวเอง แม่พาพงษ์ไปรักษาด้วยวิถีมัธยมศึกษาบ้าน ทั้งเปาตา เอายาสมุนไพรมาป้ายตา รักษาอยู่นาน 1 ปี กว่าจะหายเป็นปกติ ในช่วงวัยเรียน พงษ์เข้าเรียนที่โรงเรียนบ้านหนองลมจนจบประถมศึกษาปีที่ 6 ก็ต้องลาออกมาช่วยพ่อแม่ทำนา

ในปี 2526 พงษ์จำได้ว่า พี่ไปทำบัตรประชาชนที่อำเภอ ยังไม่ทันได้บัตรตัวจริง พงษ์ก็เข้ามาทำงานในเมืองแล้ว งานแรกพงษ์ทำงานที่โรงงานเหล็ก ในจังหวัดสมุทรสาคร ได้ค่าแรงเพียงวันละ 27 บาท รวมค่ากินอยู่แล้ว พงษ์ยังสามารถฝากเงินให้แม่ทุกเดือนๆ ละ 700 บาท แต่ทำงานได้เพียง 4 เดือน พงษ์ก็ป่วยเพราะสูดดมฝุ่นเหล็กเป็นเวลานานทำให้หลอดลมอักเสบ ไม่มีเสียงพูด พงษ์ตัดสินใจกลับบ้านทันทีและไม่ได้เข้ามาทำงานในเมืองอีกนาน แต่เงินที่พงษ์ให้ที่บ้านตลอดการทำงานนั้น แม่ได้เอามาติดตั้งสายไฟเข้าบ้าน ในช่วงที่รัฐบาลนำไฟฟ้าเข้ามาในหมู่บ้านพอดี

ในปี 2528 พงษ์บวชพระในวัย 20 ปีเศษ บวชนานพรรษากว่า ที่บวชนานกว่า 1 พรรษาเพราะต้องครองผ้ากฐินจนถึงกลางเดือนเมษายน ช่วงที่บวชพระอยู่นั้นพงษ์เล่าว่า “ถือเป็นช่วงชีวิตที่มีความสุขทางธรรมมาก” หลังจากนั้นประมาณเดือนสิงหาคม เพื่อนที่รักพงษ์เหมือนน้องชายมาชวนพงษ์ไปทำงานไร่ข้าวโพดที่เพชรบูรณ์ ในอำเภอลำทะเมนชัย พงษ์ไปช่วยทำงานทุกอย่างที่ไร่

ปี 2532 พ่อแม่พงษ์ส่งข่าวมาว่า กำลังจะย้ายรกรากไปที่จังหวัดสระแก้ว เพื่อนรักของพงษ์จึงขับรถมาส่งที่บ้าน “กลับถึงบ้านก็เห็นว่าบ้านถูกรื้อแล้ว กลับมามีเงินจากการทำไร่ข้าวโพด 6,000 บาท พร้อมข้าวสาร 2 กระสอบกับมะขามหวานอีกจำนวนหนึ่ง” เหตุที่ครอบครัวย้ายมาที่จังหวัดสระแก้ว เพราะพ่อขายที่ดินที่จังหวัดชัยภูมิแล้วเอาเงินมาซื้อที่ดินที่จังหวัดสระแก้วได้มากกว่าเดิม คือ 60 ไร่ ในช่วงแรกครอบครัวพงษ์ต้องบุกเบิกที่ดินใหม่ ให้เหมาะกับการทำนา และไร่ข้าวโพด โดยการช่วยกันถางหญ้า กันคันดินเพื่อทำฝายกักน้ำเข้านา

ต่อมาในปี 2536 พงษ์ได้พบรักและแต่งงานครั้งแรกกับหญิงสาวในหมู่บ้านเดียวกัน ในช่วงอายุ 27 ปี เมื่อแต่งงานก็มาช่วยงานของครอบครัวภรรยา โดยพ่อตาเช่าที่ให้พงษ์และภรรยาปลูกข้าวโพด 50 ไร่ อยู่กับภรรยาจนมีลูกกัน 2 คน ชายหนึ่งหญิงหนึ่ง ต่อมาอีก 4 ปีพงษ์ได้ซื้อรถไถ 1 คัน ส่วนพ่อตาก็ไปเช่าที่ดินให้พงษ์ทำนาและทำไร่ข้าวโพดมากขึ้น แต่เกิดภัยแล้งทำให้ได้เงินจากการขายผลผลิตไม่เพียงพอต่อค่าส่งรถไถนา

ปี 2540 พงษ์และภรรยาตัดสินใจเข้ามาหางานทำในเมือง หาเงินส่งให้พ่อตาส่งค่ารถไถ ings ลูกๆ ให้อยู่เลี้ยง พงษ์ได้งานที่โรงงานแฉวบางบ่อ จังหวัดสมุทรปราการ ส่วนภรรยาได้งานโรงงานทำรองเท้าที่ใกล้กัน พงษ์ทำหน้าที่ยิงทรายขัดตู้คอนเทนเนอร์เพื่อทาสีใหม่ ได้เงินน้อยมากเพียงวันละ 165 บาทเมื่อหักค่าประกันสังคมแล้วทำงานได้ 3 เดือนก็ลาออกเพราะเงินไม่พอใช้ “พอดีมีคนรู้จักมาชวนทำงานขนถ่ายเหล็กจากท่าเรือ แฉวป้อมพระจุล ได้เงินดีเพราะเป็นงานเหมา บางทีงานเสร็จเร็วก็ได้กลับบ้านเลย” พงษ์ทำงานขนถ่ายเหล็กได้เงินวันละ 300 – 400 บาท แต่ถือว่าเป็นงานเสี่ยงอันตราย ทำงานที่นี่ได้ครึ่งปี ในเดือนพฤศจิกายนก็มีเพื่อนมาชวนพงษ์มาขายผลไม้สดเห็น ก่อนจะเปลี่ยนอาชีพ พงษ์ต้องสำรวจห้องเช่าและรอนห้องว่างอยู่เกือบ 2 เดือน เพราะต้องการอยู่ข้างๆ เพื่อนที่ขายผลไม้ด้วยกัน ห้องเช่าที่พงษ์เลือกอยู่คือที่ชุมชนวัดอุทัย เจ้าของที่ดินคือตาเทียมนั่นเอง

ปี 2541 พงษ์เริ่มขายผลไม้ เชื้อนไปจอดที่ประจำคือฝั่งตรงข้ามกับตึกแกรนด์มอลล์ซอย 1 ขาดตั้งแต่วันแรก รายได้วันละ 1,600 – 1,700 บาท ลงทุนวันละ 700 – 800 บาท ช่วงนั้นพงษ์บอกว่า “เป็นเพราะผลไม้ไม่แพง ต้นทุนเลยถูก ไม่เหมือนสมัยนี้” ถือเป็นช่วงที่ดีของชีวิตพงษ์เลยทีเดียว

จนปี 2546 พงษ์มีปัญหาเกี่ยวกับภรรยาคนแรกจนต้องเลิกรากันไป (ปัญหาที่เลิกรากันช่วงแรกพงษ์ไม่ยอมเล่าให้ฟังนัก แต่สุดท้ายก็เล่าให้ฟังว่า “ที่เลิกกันเพราะแฟนหนีไปมีผัวฝรั่ง”) ลูกทั้งสองคนภรรยาเก่าเป็นคนรับผิดชอบดูแลทั้งหมด ช่วงนั้นพงษ์ตัดสินใจย้ายไปขายผลไม้ที่พญาไธ้อยู่คนเดียว โดยเช่ารถเข็นเดือนละ 600 บาท ช่วงแรกขายกลางวันแทบไม่มีลูกค้าเลย ขายอย่างนั้นอยู่ 1 สัปดาห์ พงษ์เริ่มจับทางได้จึงเปลี่ยนมาขายตอนกลางคืนตอนรับวิธีชีวิตลูกค้า พงษ์เข็นรถผลไม้ไปขายตามหน้าร้านคาราโอเกะ ช่วงนั้นจึงขายดี ขายดีมากขนาดมีร้านผลไม้ส่งผลไม้คัดคุณภาพให้ถึงห้อง

ปี 2547 ขายผลไม้อยู่ที่พญาไธ้อยู่เป็นปี ที่บ้านก็จ้างชาวไร่ไปงานแต่งงานหลานชายที่บ้านเกิดจังหวัดชัยภูมิ พงษ์จึงได้มีโอกาสพบ “ริน” ที่กลับบ้านมาร่วมงานนี้เช่นเดียวกัน พงษ์เล่าว่า “ในช่วงสมัยหนุ่มสาวเราก็เคยจีบกันมาก่อนแล้วก็เลิกรากันไป ต่อมาก็แยกย้ายตามวิถีชีวิตตัวเอง” พงษ์กับรินกลับมาคบกันในช่วงต่างคนต่างโสด เพราะรินแต่งงานแล้วมีลูก 2 คน แต่สามีมาเสียชีวิตจากอุบัติเหตุ หลังจากมาร่วมงานแต่งงานของหลานที่บ้านเกิด พงษ์ก็กลับพญาไธ้อยู่ ส่วนรินก็กลับพระประแดงไปทำงานที่โรงงานทำบานเกล็ด แต่โทรศัพท์สื่อสารกันเกือบทุกวัน

คุยกันไม่ถึงปีทั้งคู่ตัดสินใจแต่งงานกันในปี 2548 พงษ์ตัดสินใจย้ายถิ่นมาอยู่กับรินที่พระประแดง รอให้บ้านเช่าตาเทียมว่างกว่า 2 เดือน ถึงได้ย้ายมาเช่าขายผลไม้บริเวณที่ทำมาหากินเดิม เหตุที่ต้องรอพงษ์เล่าว่า “ที่พระประแดงไม่มีแหล่งซื้อผลไม้ที่ใกล้ๆ เลย เพราะต้องไปซื้อที่แหล่งจะได้ราคาถูกและสด หากเช่าขายผลไม้ที่พระประแดงรับรองไม่ได้เงิน” ต้นปี 2549 พงษ์และรินย้ายมาอยู่ที่ห้องเช่าตาเทียม พงษ์เช่าผลไม้ขายที่ถนนอโศก ส่วนรินหันไปทำงานพนักงานทำความสะอาดที่คอนโดใกล้บ้าน ทั้งสองอยู่กันมีความสุขดี ไม่มีหนี้สินอะไร

จนปี 2553 พงษ์ตัดสินใจเอาเงิน 5,000 บาทไปจองรถกระบะเพื่อไว้ใช้ซื้อผลไม้ตั้งแต่ต้นปี พอถึงกลางเดือนมีนาคม พงษ์ได้รับใบประกาศแจ้งเตือนให้ย้ายที่ขายภายใน 15 วัน เพราะรัฐบาลมีนโยบายจัดระเบียบทางเท้า “ช่วงนั้นมีดบาดด้าน ปรีกกากับแฟนว่าจะกลับบ้านแฟนที่ชัยภูมิช่วงสงกรานต์ ถอยไปตั้งหลักก่อน แต่ที่บ้านมาแจ้งเหตุก่อนว่าพ่อเสียชีวิต” พงษ์ได้รับแจ้งจากที่บ้านเมื่อวันที่ 5 เมษายน พงษ์และรินจึงไม่ได้กลับบ้านที่ชัยภูมิแล้ว แต่ต้องกลับไปงานศพพ่อที่จังหวัดสระแก้วแทน เมื่อเสร็จงานศพ พงษ์กลับกรุงเทพฯ ทันทีเมื่อวันที่ 11 เมษายน พงษ์ไปดูที่ขายประจำปรากฏว่า “โล่งไปหมด ขายไม่ได้แล้ว แต่มีเพื่อนข้างห้องมาบอกว่ามีที่ขายแถวอาคารว่องวานิช แต่ต้องจ่ายค่าเช่าที่ 40,000 บาท” แต่พงษ์ไม่มีเงินแล้ว เพราะหมดไปกับงานศพพ่อ แม้พงษ์ไม่มีเงินแต่เพื่อนก็ให้ขายก่อน และเริ่มกู้ธนาคาร ครั้งละ 20,000 เพื่อนำมาจ่ายค่าที่ “ช่วงนั้นชีวิตลำบากมาก ต้องผ่อนหนี้วันละ 600 บาท ขายได้เท่าไรก็ต้องจ่ายบ้าง เมื่อแม่โทรมาขอเงินก็ไม่มีให้ต้องยืมเงินคนข้างห้องให้แม่ก่อน ชีวิตช่วงนั้นเรียกว่า “เงินหมุน” เลย ยืมคนโน้นจ่ายคนนี้ ยืมทั้งเพื่อนข้างห้องยืมทั้งบัง ยืมบังอีกคน ทีละ 2,000 บาท กลายเป็นมีเจ้าหนี้เพิ่ม หนี้เก่าก็ยังใช้ไม่หมด หนี้ใหม่ก็มีมาเรื่อยๆ” ช่วงเดือนธันวาคมในปีเดียวกัน พงษ์ได้รถกระบะที่จองไว้แต่สถานการณ์การเงินของพงษ์พลิกผันเสียแล้ว กลายเป็นว่าพงษ์มีหนี้รถเพิ่มอีกก้อน เพราะต้องผ่อนงวดละ 9,718 บาทต่อเดือน

ปี 2554 “ชีวิตก็พอประคับประคองกันไปถึงจะมีหนี้ จำได้ว่าปีใหม่ เราขับรถใหม่ป้ายแดงกลับบ้านที่สระแก้วไปหาแม่ จากนั้นก็ขับไปบ้านแฟนที่ชัยภูมิ อยู่บ้านแฟน 3-4 วัน ขับรถกลับบ้านมีแต่ดูถูกหาว่าเรามาขายยาเสพติดที่กรุงเทพฯ เพราะคิดว่าเราไม่ได้ทำอะไร แต่เราก็ไม่โกรธ เขาไม่รู้ก็ปล่อยเขาไป” เมื่อมีภาระหนี้รถก้อนโต พงษ์และรินต้องทำงานหนักขึ้น ขายที่เดียวไม่ได้แล้ว พงษ์จึงตัดสินใจให้รินขายผลไม้ที่แผงซึ่งมีรายได้ดี ส่วนพงษ์ขับรถเช่าขาย ช่วงแรกพงษ์ขับรถเช่าขาย แต่ไม่ได้เงินมากนัก จึงต้องหาที่จอดประจำ “ช่วงนั้นไปจอดขายที่ซอยโรงเรียนวัฒนาวิทยาลัย ซึ่งเป็นซอยเชื่อมระหว่างถนนอโศกกับสุขุมวิทเดิม บริเวณเดิมตามพ่อค้าแม่ค้าพวกเดียวกัน แต่โรงเรียนร้องเรียนว่าเรามาเกะกะทางรถเข้าออก จึงย้ายมาขายที่เขตก่อสร้างห้างไอซ์ซีซีตั้งแต่นั้น” พงษ์เป็นคนหนึ่งที่ได้รับผลกระทบจากนโยบายจัดระเบียบทางเท้าของกทม. และได้มาขายบริเวณสามแยกหน้าแคมป์คนงานก่อสร้าง ตั้งแต่การก่อสร้างห้างไอซ์ซีซีเริ่มลงเสาเข็มเมื่อปลายปี 2554 เป็นต้นมา พงษ์บอกว่า “ย้ายมาขายเขตก่อสร้างห้างฯ ช่วงแรกมีแต่คนงานต่างด้าว พวกเขาไม่ค่อยกินผลไม้ แต่เมื่อมีการผลัดเปลี่ยนแรงงานมี

คนไทยมากขึ้น ก็ถือว่าขายได้เงินดี บางวันได้วันละ 1,000 บาท แต่ไม่ว่าจะขายดีหรือไม่ดี ก็ต้องขายเพราะเร่ขายแล้วไม่ได้ตั้ง”

พงษ์มาขายผลไม้ที่บริเวณนี้จนถึงปี 2559 จนเริ่มเห็นห้างโชวดีซีเป็นรูปเป็นร่างกำลังจะเสร็จ พงษ์เริ่มกังวลเรื่องพื้นที่ค้าขาย ประกอบกับพื้นที่นี้มีพ่อค้าแม่ค้ามาเร่ขายมากขึ้น ทางคอนโดก็ร้องเรียนเรื่องการกีดขวางทางจราจร รถเข้าออกลำบาก จนมีคนมาชวนรวมกลุ่ม พงษ์สนใจร่วมมือทันที “เพราะชีวิตเราไม่รู้จักการออมทรัพย์และการรวมกลุ่มกันมาก่อนเลย ก็สมัครเลยไม่ลังเล ออมเพียงวันละ 50 บาท หากมันไม่ดีจริงก็แค่ถือว่าเป็นการเสียค่าที่วันละ 50 บาทเอง มันก็คุ้มที่จะเสี่ยงแล้ว” แม้ในช่วงที่เริ่มรวมกลุ่มกัน พงษ์จะได้ยินพ่อค้าแม่ค้าบริเวณนั้นมาพูดว่าจะเชื่อได้หรือ มีหรือจะให้ขาย พอห้างสร้างเสร็จ ก็ไล่ที่แล้ว เพราะส่วนใหญ่ก็เป็นอย่างนั้น เมื่อเดือนสิงหาคม บริษัทโชวดีซีฯ มีนโยบายจัดระเบียบพ่อค้าแม่ค้าบริเวณสามแยก โดยให้ย้ายมาขายบริเวณเดินท์ขาวที่ทางบริษัทฯ จัดให้ซึ่งอยู่ห่างจากพื้นที่เดิมเล็กน้อย “พวกเราที่รวมกลุ่มก็ย้ายกันไป เพราะถือเป็นการให้ความร่วมมือกับห้าง และเราคิดเรื่องพื้นที่ขายที่มั่นคงในระยะยาว แต่กลุ่มพ่อค้าแม่ค้าที่ไม่รวมกลุ่มมาพูดเชิงดูถูกเราว่า พวกเขาย้ายเราเหมือนหมากรุกเลยนะ คือพูดเชิงดูถูก มันก็เป็นการทดสอบการรวมกลุ่มของเราไป สุดท้ายบริเวณที่ขายเดิมนั้นก็ขายไม่ได้แล้วพวกเขาต้องแยกย้าย แต่พวกเราอยู่ได้”

ช่วงแรกที่พงษ์ย้ายมาอยู่ที่พื้นที่จัดระเบียบโดยห้าง ร้านของพงษ์อยู่ข้างในทำให้ขายได้น้อย “ช่วงแรกอยู่ในจุดอับเลย คนไม่ค่อยเห็น ช่วงนั้นยอดขายตกมาก จึงปรึกษากลุ่มให้จัดที่ให้ใหม่เลยได้ย้ายมาขายข้างหน้า ก็ขายดีขึ้น เพราะกลุ่มช่วยกัน” หลังจากย้ายที่ขายไม่นาน พงษ์ก็ต้องย้ายบ้านใหม่ เพราะเจ้าของบ้านเช่าตาเทียมขายที่ได้ แต่พงษ์ได้ย้ายออกเป็นกลุ่มสุดท้าย “ช่วงหาบ้านเช่าใหม่นี้หนักใจ เพราะส่วนใหญ่ย้ายออกกันไปหมดแล้ว จนเหลือเรากับเพื่อนที่ขายผลไม้ด้วยกันเพียง 2 หลัง สุดท้ายเพื่อนรู้จักกับเจ้าของบ้านเช่าที่ใหม่ จึงได้ย้ายไปอยู่กับเพื่อนที่บ้านเช่าหลังนั้น” บ้านเช่าหลังใหม่ของพงษ์กว้างใหญ่กว่าเดิมอยู่กัน 2 ครอบครัว อยู่ที่ซอยจตุรทิศ 3 หรือซอยเลิศแก้ว ค่าเช่าบ้านเดือนละ 7,000 บาทหารกับเพื่อน

เมื่อการก่อสร้างห้างจะสร้างเสร็จเมื่อเดือนพฤศจิกายน และต้องเริ่มก่อสร้างที่จอดรถบัสให้บริการนักท่องเที่ยว กลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าจึงต้องย้ายที่ขายอีกครั้ง ซึ่งทางบริษัทโชวดีซี ได้จัดพื้นที่ให้ขายบริเวณด้านข้างของห้างริมคลองแสนแสบ พงษ์เล่าว่า “ช่วงที่ย้ายมาขายริมคลอง ก็ขายดีมากเพราะห้างเร่งงานก่อสร้างคนงานเยอะมาก” จนเมื่อเดือนธันวาคมห้างได้จัดสรรพื้นที่ให้ใหม่เป็นบริเวณด้านหน้าติดกับถนนจตุรทิศ พงษ์ก็ย้ายมาขายด้วย

ปัจจุบัน ด้วยการช่วยเหลือกันของกลุ่ม มีการออมทรัพย์อย่างต่อเนื่อง และการปล่อยกู้เพื่อปลดหนี้ในระบบ พงษ์สามารถปลดหนี้ในระบบตั้งแต่ได้รับผลกระทบจากนโยบายจัดระเบียบทางเข้าได้หมดแล้ว และสามารถส่งเสียให้ลูกของภรรยาจนเรียบจบปริญญาตรีได้ทั้งสองคน

ความเชี่ยวชาญ

- การคัดเลือกผลไม้ว่าสดหรือไม่ ใช้วิธีการสังเกตการฟังเสียง
- การจัดเก็บผลไม้ให้ดูสด ไม่ดำ ไม่เสียก่อนการขาย
- ช่างไม้ สามารถสร้างบ้านได้โดยเรียนจากพ่อ
- ขับรถได้

จุดแข็ง	จุดอ่อน
- อดทนสูง - ใจเย็น - ชอบช่วยเหลือ - ไม่ชอบการทะเลาะกัน เน้นเจรจา	- ใจอ่อนให้เพื่อนยืมเงินง่าย (เพื่อนยืมมักไม่ค่อยคืน)

สรุปยอดการค้าขายต่อเดือนของนายธนา นบประโสด

รายการ	รายจ่าย	รายรับ	คงเหลือ
ลงทุนขายของวันละ 4,500 บาท 30 วัน	135,000.00		
รายได้จากการขายของ 6,000 บาทต่อวัน		180,000.00	
รวมทั้งสิ้น	135,000.00	180,000.00	45,000.00

สรุปบัญชีรายเดือนของนายธนา นบประโสด

รายการ	รายจ่าย	รายรับ	คงเหลือ
รายได้จากการค้าขาย		45,000.00	
ได้เงินกู้		20,000.00	
เงินออม		1,300.00	
ฝากออมประจำ		2,000.00	
ค่าห้อง	3,500.00		
ค่าน้ำค่าไฟ	1,400.00		
จ่ายเงินกู้	21,015.00		
ค่าวงจร	9,718.00		
ค่าห่วย	3,500.00		
ค่าของใช้ในบ้าน	1,500.00		
ค่ากินอยู่	4,500.00		
จ่ายเงินออม	1,300.00		

จ่ายค่าฝากประจำ	2,000.00		
ให้เงินลูก	3,000.00		
ให้เงินที่บ้าน	1,500.00		
รวมทั้งสิ้น	52,933.00	68,300.00	15,367.00

ประวัติชีวิตนางบรรจง วันดี (ป่าบาง)



ป่าบาง เกิดปี 2507 (จำวันเกิดไม่ได้) ณ หมู่บ้านโนนหลุม ตำบลนาถลวย อำเภอเดชอุดม จังหวัดอุบลราชธานี พ่อแม่มีบุตร 7 คน ป่าบางเป็นคนที่ 3 ที่บ้านทำนา 15 ไร่ ช่วงเด็กๆ ป่าบางบอกว่า “ตอนพ่อป่วยลำบากมาก แม่ต้องพาพ่อขี่เกวียนไปรักษากับหมอพื้นบ้าน พ่อของป่าบางเป็น “โรคฝีปลาช่อน” ตามคำโบราณ คือลักษณะเป็นเนื้องอกตรงบริเวณสะโพกข้าง พ่อของบางต้องรักษาตัวอยู่เป็นปีถึงหาย ป่าบางก็เคยป่วยเป็นโรคนี้ด้วยเช่นกัน

ป่าบางไม่เคยเรียนหนังสือ ชีวิตวัยเด็กตั้งแต่จำความได้ คือ ติดตามพ่อแม่ลงนาตั้งแต่เด็ก ที่บ้านน้ำประปาไม่มี ต้องอาบน้ำที่ลำห้วย และป่าบางต้องไปหาบน้ำเอามาไว้กินในช่วงกลางคืน เพราะคนน้อย เมื่อช่วงหน้าแล้งที่บ้านก็จะปลูกแตงเพื่อนำไปแลกขายซื้อข้าวกิน เพราะข้าวที่มีไม่เคยพอกิน นอกจากนั้นยังต้องพาควายที่มี 4 ตัวไปหาหญ้ากิน

เมื่อป่าบางอายุ 15 – 16 ปี ต้องออกไปรับจ้างดายหญ้าที่ไร่ข้าวโพด ได้ค่าจ้างเป็นรายวันๆ ละ 20 บาท เงินที่ได้แม่ก็จะเก็บไว้ใช้จ่าย

ปี 2524 เมื่อป่าบางอายุ 17 ปี ถึงเวลาออกเรือนก็แต่งงาน สามีป่าบางอายุห่างกัน 10 ปี เป็นคนจังหวัดเลย ชีวิตหลังแต่งงาน ป่าบางบอกว่า “ชีวิตลำบากมากกว่าเดิม เพราะต้องไปช่วยแฟนบุกเบิกทำไร่ที่สระแก้ว” ป่าบางและสามีย้ายมาอยู่ที่จังหวัดสระแก้วเพราะที่นาเดิมจำนวน 20 ไร่ของสามีอยู่ไกลจากบ้านมาก ใช้เวลาเดินทางถึงครึ่งวัน “เมื่อถึงหน้านาต้องนอนกันที่เถียงนาเลย” ที่สระแก้ว ครอบครัวป่าบางมารับจ้างบุกเบิกถากถางที่ทำไร่ “ล๊อค 500” ให้นายทุน โดยมีสัญญาว่าให้ที่ทำกินฟรี 3 ปี จำนวน 10 ไร่ (“ล๊อค 500” การจัดสรรที่ดินขนาดใหญ่ ได้แก่ที่ดินที่ทำการรังวัดแบ่งเป็นแปลงย่อยเพื่อจำหน่ายตั้งแต่ 500 แปลง หรือเนื้อที่เกินกว่า 100 ไร่ตามนโยบายพัฒนาพื้นที่ความมั่นคงตามแนวชายแดนไทย – กัมพูชา พ.ศ. 2510) จนครอบครัวป่าบางมีที่ดินทำกินอยู่ 20 ไร่

ป่าบางและสามีต้องช่วยกันทำไร่ข้าวโพด และไร่ปอ หาบน้ำมารดพืชผลและใช้ยุ้งกิน ป่าบางมีลูกชายคนแรกในปี 2525 แม้ในขณะตั้งท้องยังต้องหาบน้ำ “ต้องไปหาบน้ำมาใช้ ท้องก็โต” แม้ลำบากแต่ก็ถือว่ามิกำไรจากผลผลิต “ตอนนั้นรายได้ดี ปอโลละ 5 บาท” แต่ภายหลังราคาพืชผลการเกษตรก็ตกต่ำ และไม่นานนักป่าบางมีลูกอีกคน เป็นผู้หญิง

ปี 2526 – 2544 เมื่อทำไร่นาไม่ได้ผลผลิตเท่าที่ควร ประกอบกับมีภาระเพิ่มขึ้น สามีของป่าบางต้องเขากองทุน มาหางานทำ และส่งเงินมาให้รายเดือนๆ ละ 2,000 – 3,000 บาท สามีป่าบางจะกลับบ้านช่วงหน้าทำนา และช่วงเทศกาลเท่านั้น ส่วนป่าบางต้องเอาลูกชายไปฝากไว้กับอา เพื่อมารับจ้างทำไร่ข้าวโพดได้ค่าแรงวันละ 30 บาท สภาพครอบครัวป่าบางเป็นเช่นนี้อยู่นานจนกระทั่งส่งลูกชายและลูกสาวเข้าเรียนตั้งแต่ชั้นประถมศึกษาปีที่ 1 ถึงจบมัธยมศึกษาปีที่ 3 และหางานทำจนมีครอบครัวของตนเองในที่สุด

ปี 2544 ป่าบางตัดสินใจเข้ากรุงเทพฯ เพราะที่ไร่มีปัญหาเรื่องช้างป่ามาทำลายพืชผลการเกษตร ป่าบางและสามีมาเช่าบ้านตาเทียม และทำอาชีพขายผลไม้ตามคำแนะนำของลุง ขายประจำที่ซอยทองหล่อ รายได้วันละ 2,000 -3,000 บาท มากกรุงเทพฯ ปีแรกป่าบางตั้งท้องลูกหลังกอีก 1 คน “ป่าไม่คิดว่าจะมีอีก เพราะอายุก็เยอะ แต่มั่นติมา” การทำงานขายผลไม้ ป่าบางต้องตื่นตั้งแต่ตี 1 เพื่อมาปอกผลไม้ บรรจุถุง และทำพริกเกลือเตรียมให้สามีไปขายตอนตี 3 ส่วนช่วงกลางวันป่าบางก็รับเลี้ยงเด็กได้เดือนละ 1,500 บาท สามีให้เงินไว้ใช้จ่ายวันละ 500 บาท

ปี 2553 ครอบครัวของป่าบางได้รับผลกระทบจากนโยบายการจัดระเบียบทางเท้าเช่นเดียวกับผู้ขายรายอื่น ทำให้สามีของป่าบางต้องขับรถเร่ขายไกลขึ้นและนานขึ้น สามีของป่าบางต้องกลับบ้านดึก ขายจนกระทั่งผลไม้หมด “ผัวขายบางจะกลับค้ำกว่าคนอื่น เพราะแกช้า แกแก่แล้ว ช่วงค้ำแกจะมาจอดขายที่หน้าแคมป์คนงานก่อสร้าง กว่าจะหมดก็ 4 ทุ่ม” พงษ์ สมาชิกกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน ซึ่งอาศัยอยู่ในบ้านเช่าที่เดียวกันเล่าเพิ่มเติม ป่าบางบอกเพิ่มเติมว่า สามีเริ่มป่วยมีอาการปวดขาเป็นประจำ (ผลมาจากไม่ล้มโดนขาเมื่อตอนทำงานบุกเบิกที่ดิน) รถขายผลไม้ก็เก่าแล้ว เปลืองน้ำมัน และต้องซ่อมบ่อย ซ่อมทีก็ต้องเสียเงินคราวละ 300 – 500 บาท

ในปี 2559 สามีของประสบอุบัติเหตุรถชนถึง 2 ครั้ง สภาพร่างกายไม่เป็นอะไรมาก แต่ต้องชดเชยค่าเสียหายให้กับคู่กรณีและซ่อมรถครั้งละ 5,000 บาท พอชนได้ 2 ทีก็เลิกอาชีพขายผลไม้เลย สามีป่าบางตัดสินใจกลับบ้านที่จังหวัดสระแก้วพร้อมลูกสาวคนสุดท้อง ไปรับจ้างฉีดยาฆ่าหญ้าและกรีดยาง ส่วนป่าบางไม่ยอมกลับ “ทำงานกรุงเทพฯ ได้เงิน แต่กลับบ้านไม่มีเงิน ยังต้องเงินเลี้ยงลูก” ลูกป่าบางทั้ง 2 คน โตจนมีครอบครัวแล้ว แม้ไม่เคยส่งเงินมาเลี้ยงดูพ่อแม่แต่ก็เลี้ยงดูตัวเองได้ เหลือแต่ลูกสาวคนเล็กที่ปัจจุบันยังเรียนอยู่ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 4 หลังจากสามีกลับบ้าน ช่วงกลางปีป่าบางตัดสินใจมาขายส้มตำที่หน้าแคมป์คนงานก่อสร้างทาง

โรว์ดีซี “เลือกขายส้มตำเพราะว่าทำคนเดียวได้ ขายผลไม้แบบเดิมไม่ไหว ขายคนเดียวลำบากมากในช่วงฝนตกน้ำท่วมบ่อย ต้องเซ็นรถคนเดียว”

เมื่อมีคนมาชวนรวมกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าพาหวาน ช่วงแรกบ้างบางลังเล เพราะคนโน้นคนนี้พูดใส่ความ “เขาหาว่าโง่บ้าง เชื่อไม่ได้บ้าง แต่เราตัดสินใจยอมเสี่ยงดีกว่า ถือว่าเสียค่าที่แล้วกัน” แต่เมื่อมารวมกลุ่มบ้างบางได้รับความช่วยเหลือจากสมาชิกกลุ่มเกือบทุกคน ทั้งการช่วยขาย ช่วยซื้อวัตถุดิบ ช่วยย้ายของ เป็นต้น ปัจจุบันบ้างบางไม่มีหนี้ในระบบเพราะหันมากู้เงินกลุ่มออมทรัพย์ได้อีกด้วย บ้างบางต้องย้ายออกจากบ้านเช่าเดิมเช่นเดียวกับเพื่อนสมาชิกหลายคน ปัจจุบันอาศัยอยู่ร่วมกับญาติแถวรามคำแหง

ความเชี่ยวชาญ

- ทำอาหารอีสานได้
- ทำเล็จากต้นผือ (คล้ายต้นกก) ได้ เพราะแม่สอนให้ทำเล็เองตั้งแต่เด็ก

จุดแข็ง	จุดอ่อน
- อธิบายดี - ยิ้มแย้มให้ลูกค้าเสมอ - ประหยัด - อดทน - รักสงบ ไม่ชอบทะเลาะ	- เก็บความรู้สึกตัวเอง - ไม่กล้าพูด

สรุปยอดการค้าขายต่อเดือนของบ้างบาง

รายการ	รายจ่าย	รายรับ	คงเหลือ
ลงทุนขายของวันละ 1,300 บาท 30 วัน	39,000.00		
รายได้จากการขายของ 2,200 บาทต่อวัน		66,000.00	
รวมทั้งสิ้น	39,000.00	66,000.00	27,000.00

สรุปบัญชีรายเดือนของบ้างบาง

รายการ	รายจ่าย	รายรับ	คงเหลือ
รายได้จากการค้าขาย		27,000.00	
ได้เงินกู้		15,000.00	
เงินออม		1,300.00	
ได้ค่าปลุกมน 10,000 ต่อปี		840.00	
ค่าห้อง	1,500.00		
จ่ายหนี้รทส. 10,000 ต่อปี	840.00		
จ่ายเงินกู้	15,750.00		

ค่าจ้างวินมอเตอร์ไซด์รับ-ส่ง	3,000.00		
ค่าเดินทางให้พนักงานซื้อของให้	2,080.00		
ค่าของใช้ในบ้าน	1,500.00		
ค่ากินอยู่	3,000.00		
จ่ายเงินออม	1,300.00		
จ่ายค่าไฟให้ที่บ้านสระแก้ว	500.00		
ให้เงินลูก	4,000.00		
ซื้อข้าวให้ที่บ้านสระแก้ว	1,800.00		
ซื้อปุ๋ยปลูกข้าว 3,500 บาทต่อหนานา	300.00		
ซื้อยาฆ่าแมลง	300.00		
ค่าฌาปนกิจ	790.00		
รวมทั้งสิ้น	36,660.00	44,140.00	7,480.00

ปล. ป้าบางบอกว่าไม่มีเงินเหลือ เพราะกลับบ้านบ่อย อย่างน้อย 1 ครั้งต่อเดือน กลับบ้านแต่ละครั้งใช้เงิน
ประมาณ 3,000 – 4,000 บาท

นางมณีวรรณ จันทรศิริ (นาง)



นาง เกิดวันที่ 2 กรกฎาคม 2519 ที่ตำบลโนนสะอาด อำเภอโนนสะอาด จังหวัดอุดรธานี ปัจจุบันอายุ 42 ปี มีพี่น้อง 6 คน เป็นชาย 2 คน หญิง 4 คน นางเป็นคนที่ 5 พ่อแม่มีอาชีพทำไร่นา มีที่นา 4 ไร่ ที่ทำไร่ 4 ไร่ ในวัยเด็กพ่อแม่มีฐานะค่อนข้างยากจน พ่อแม่ไม่มีเงินส่งลูกๆ ทั้ง 6 คนเรียนหนังสือสูงๆ นางจึงเรียนจบชั้นประถมศึกษาปีที่ 6 “แต่พ่อแม่เราเลี้ยงลูกดีที่สุดในความคิดของเรา เพราะที่ทำกินแค่นี้ยังสามารถเลี้ยงลูกๆ ให้ได้กิน ส่งลูกเรียนได้จบป. 6 ทุกคน แล้วก็เข้ากรุงเทพฯ ทุกคน เพราะรู้ว่าพ่อแม่ไม่ค่อยมีเงิน”

ปี 2531 “จำได้แม่นเลยอายุ 12 ปี เราก็เข้ากรุงเทพฯ เลย” หลังจากจบป.6 นางต้องเดินทางเข้ากรุงเทพฯ เพราะพี่สาวมาอยู่ก่อนแล้ว งานแรกคืองานแม่บ้าน ทำงานกินอยู่หลับนอนที่บ้านคนมีเงิน รายได้เดือนละ 900 บาท “สมัยนั้นเค้าไม่เรียกว่างานแม่บ้านหรอกนะ เขาเรียกว่าคนใช้ เวลาต้องกลับบ้านก็ไม่มีไม้ถู ต้องนั่งพื้นถู” ทำได้ประมาณ 6 – 7 ปี พี่น้องทั้ง 3 คนร่วมกันส่งเงินให้พ่อแม่ทุกเดือน จนสามารถสร้างบ้านใหม่ให้พ่อแม่ได้และฐานะการเงินก็ดีขึ้นเรื่อยๆ

ปี 2536 นางอายุย่างเข้า 18 ปี ได้พบรักกับนายทหารเกณฑ์ซึ่งมารับใช้นาย จนนายไว้ใจให้ภรรยาคุณหญิงมาเป็นแม่สื่อให้ นางเห็นว่าแฟนเป็นคนดีทำงานเก่ง และจริงใจ จนกระทั่งเขามาขอแต่งงานที่บ้าน “แฟนไปคนเดียวเลย ไม่มีพ่อ – แม่ ไปอย่างมั่นใจ พ่อแม่ก็เรียกสินสอดเป็นทอง 2 บาท เงิน 40,000 บาท”

ปี 2538 นางได้แต่งงาน และย้ายมาอยู่ที่บ้านสามแฉกพระราม 9 สามเณรออกจากทหารมาทำงานติดตั้งหลังคารถกระบะ หลังจากนั้นไม่นานนางก็มีลูกชายคนแรก ในช่วงที่ไม่ค่อยมีเงิน “ไม่ค่อยมีตังค์ เลยต้องขายสินสอดรสทอง 2 บาทมาเป็นค่าใช้จ่าย” นางไม่คิดจะไปยืมเงินพ่อแม่เพราะคิดว่า แต่งงานออกรับเลี้ยงมาแล้ว มีครอบครัวของตัวเองต้องรับผิดชอบเอง

ปี 2540 เมื่อนางแต่งงานมาได้ 2 ปี พี่สาวซื้อมอเตอร์ไซด์ให้พ่อไว้ใช้ที่บ้าน 1 คัน คืนหนึ่งพ่อซื้อมอเตอร์ไซด์ออกไปข้างนอก ขณะขี่กลับบ้านพ่อเกิดเสียหลักมอเตอร์ไซด์พลิกคว่ำเสียชีวิตต่อหน้าต่อตาแม่ที่กำลังยืนรอดูพ่อขณะกลับบ้าน เมื่อพ่อเสีย แม่นางก็ขาดเสาทหลักและคู่คิด นางกับพี่ๆ ต้องผลัดกันกลับไปอยู่เป็นเพื่อนแม่หลายวัน นางมีลูกชายคนที่สอง เมื่อภาระรับผิดชอบเพิ่มขึ้น สามเณรจึงทำอาชีพขับรถรับจ้างและล้างรถเป็นรายได้เสริม

ส่วนนางมีหน้าที่เลี้ยงดูลูกอย่างเดียว ความเป็นอยู่ตอนนั้นนางบอกว่า “ก็ไม่เครียดอะไร เราก็เลี้ยงลูกด้วยนมเรา ทั้งสองคน ไม่เปลือง ไม่เดือดร้อน”

ประมาณปี 2545 บ้านของสามีถูกเวนคืนที่ดินเพื่อทำรถไฟใต้ดิน ครอบครัวจึงย้ายมาอยู่ที่ริมทางรถไฟ บนที่ดินของพี่น้องสามี โดยการชอยเป็นห้องๆ แบ่งกันอยู่ในบรรดาพี่น้องของสามี พอลูกถึงวัยเรียนก็พาเข้า โรงเรียนวัดอุทัยธาราม

เมื่อนางเริ่มว่างมากขึ้นจึงไปสมัครทำงานเป็นแม่บ้านรถไฟใต้ดินตั้งแต่เริ่มทำการในปี 2547 ได้ เงินเดือน 9,000 บาท ส่วนสามีก็ออกจากงานทำหลังการถกระบะ มาเป็นช่างรับเหมาตกแต่งภายในชั้นสวนสนุก สำหรับเด็กในห้างร่วมกับน้องชาย ทำให้ครอบครัวของนางมีรายได้มากขึ้น ห้องพักที่เคยอยู่กันภายในครอบครัว เริ่มไม่สะดวกเพราะลูกทั้งสองต่างโตขึ้นจึงเริ่มสร้างบ้านบนที่ดินใกล้เคียง งบประมาณการสร้างบ้านของครอบครัว นางใช้วิธีคิดแบบค่อยๆ เก็บ ค่อยๆ สร้าง มีเท่าไรสร้างเท่านั้น คือ ปีแรกคือการวางฐานราก เทปูนไว้ก่อน ปีสอง ค่อยลงเสา เริ่มก่อสร้างไปเรื่อยๆ ใช้เวลา 8 ปีถึงแล้วเสร็จ จากนั้นสามีนางจึงออกมาเป็นช่างรับงานเอง เมื่อต้อง รับงานเองก็ต้องลงทุนซื้ออุปกรณ์ และเครื่องมือใหม่ ซื้อรถกระบะคันใหม่ รวมทั้งต้องซื้อของตกแต่งบ้าน รวมเป็น ค่าใช้จ่ายหลายบาทสามีของนางจึงต้องไปยืมญาติจำนวน 30,000 บาท แต่อย่างไรก็ตามสามีของนางก็รับผิดชอบ จ่ายคืนเงินยืมเองทั้งหมด ไม่ให้นางเดือดร้อน

ในปี 2551 ลูกชายคนโตของนางเรียนจบจากโรงเรียนวัดอุทัยธาราม และสามารถสอบเข้าเรียนระดับ มัธยมศึกษาที่โรงเรียนเตรียมอุดมศึกษาพัฒนาการ รัชดาได้ แต่น้องชายเรียนไม่สามารถสอบเข้าได้ ด้วยความที่ ต้องการให้ลูกทั้งสองเรียนโรงเรียนที่ดีและที่เดียวกัน นางจึงใช้วิธีเส้นสายเพื่อให้ลูกทั้งสองได้เรียนและกลับบ้าน ด้วยกัน “ลูกคนเล็กหัวไม่ตีเท่าไร ก็เลยใช้เส้นหน่อยนึง ก็เลยได้”

ต่อมาประมาณปี 2552 นางได้ลาออกจากการเป็นพนักงานทำความสะอาดสถานีรถไฟใต้ดิน เปลี่ยน มาเป็นแม่บ้านสำนักงานแถวติกพรคเพื่อไทย ชีวิตนางก็ไม่ได้เปลี่ยนแปลงไปมากเท่าไร แต่ค่าใช้จ่ายกลับมากขึ้น ตามวัยของลูกทั้งสองที่โตขึ้น ด้วยเหตุนี้เองที่ทำให้นางเป็นหนี้นอกระบบ “เริ่มแรกก็ประมาณ 5,000 ก่อน เริ่มทำ ความรู้จัก” บัง” แต่เราไม่ได้จ่ายรายวันนะ เราบอกบังเลยว่าเราจะจ่ายรายเดือนเพราะเราเป็นลูกจ้าง อาบังกก็ใจดี พอเงินเดือนออกก็จ่ายเลย 6,000 พร้อมดอกเบี้ย” อีกส่วนหนึ่งนางเริ่มคิดถึงอาชีพแม่บ้านที่ทำมานานหลายปีแต่ ไม่มีอะไรเปลี่ยนแปลง และสามีสนับสนุนและแนะนำให้เปลี่ยนอาชีพเป็นแม่ค้าอีกด้วย “แฟนแนะนำให้มาทำขนม ขาย พาไปสมัครเรียน ออกเงินให้ด้วย” นางจึงได้ไปหัดทำขนมแถวหนองจอก 2 สัปดาห์ “เราต้องไปอยู่ที่นั่นเลย ทำขนมกว่าจะเป็นต้องมีความจำดี ขยัน อดทน” นางได้เรียนขนมไทยหลายอย่าง อาทิเช่น บัวลอย ขนมต้ม ขนม ถั่วแปบ ขนมใส่ไส้ ขนมตะโก้ ขนมมัน เป็นต้น รวมแล้วเกือบ 10 อย่าง เมื่อเรียนกลับมาต้องซื้ออุปกรณ์ทำขนมอีก

ประมาณ 30,000 บาท ค่าใช้จ่ายเหล่านี้สามีของนางออกให้ทั้งสิ้น นางเริ่มทำขนมขายที่ตลาดนัดริมทางรถไฟ ก็ขายดีมีลูกค้าประจำ นอกจากนั้นนางยังเดินเข็นขนมไปขายที่หน้าตึกพรรคเพื่อไทยอีกด้วย โดยขายที่ตลาดนัดริมทางรถไฟวันจันทร์ วันพุธ และวันอาทิตย์ และขายที่หน้าตึกพรรคเพื่อไทยในวันอังคารและพฤหัสบดี เวลา 10.00 – 13.00 น. เป็นแบบนี้มาเรื่อยๆ

ในปี 2558 แม่ของนางป่วยหนัก นางต้องกลับบ้านบ่อยถึงเดือนละ 2 ครั้ง เมื่อกลับบ้านบ่อยเงินก็เริ่มหมด นางจึงต้องยืมเงินนอกระบบอีกครั้ง และเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ จาก 5,000 บาท เป็น 10,000 บาท จนกระทั่งแม่ของนางเสียชีวิตในวันที่ 28 ธันวาคม ซึ่งตรงกับวันเกิดของสามีนางพอดี พี่น้องของนางทั้ง 6 คนร่วมกับออกเงินคนละ 30,000 บาทเพื่อทำบุญงานศพแม่

ปี 2559 เมื่อเสร็จงานศพ นางก็กลับมาที่กรุงเทพฯ ขายขนมเช่นเคย แต่ขายไม่ดีเหมือนเคย เพราะลูกค้าหลักซึ่งเป็นคนงานก่อสร้างได้ย้ายแคมป์ไปอยู่ที่อื่น ส่วนที่ตึกพรรคเพื่อไทยก็มีการจัดระเบียบใหม่ทำให้ขายไม่ได้ “เริ่มสับสนเลยทีนี้ พอได้มารู้จักเพื่อนๆ ที่สามแยก เขาก็เลยให้ไปขายหน้าร้านยาวหวาน เขาเก็บ 50 บาท” ช่วงแรกนางได้ที่ขายหน้าแคมป์คนงานก่อสร้าง ผังตรงข้ามกับกลุ่มสามแยกปากหวาน บริเวณนั้นผู้ขายจะถูกเรียกเก็บเงินจากพนักงานที่ทำงานในแคมป์นั้น 2,000 บาท แต่เมื่อนางได้รู้จักกับ “วอน” ในช่วงเริ่มตั้งกลุ่มออมทรัพย์ จึงชวนเข้ากลุ่มด้วย นางเริ่มเข้ากลุ่มตั้งแต่ซื้อกลุ่มแม่ค้าปากหวาน โดยพ่อค้าแม่ค้าบริเวณนั้นเริ่มรวมตัวกันประมาณ 22 คน ภายหลังบางคนไม่เข้าใจระบบการทำงานกลุ่มก็ทยอยออกกัน มีอยู่ช่วงหนึ่งที่ขนมหวานของนางขายไม่ดี ทั้งๆ ที่มีลูกค้ามาก เป็นเพราะลูกค้าซึ่งเป็นคนงานก่อสร้างห่างโหวตซี มีกำลังทรัพย์น้อยต้องการกินข้าวมากกว่า ประกอบกับสมาชิกกลุ่มออมทรัพย์ผู้ชายชาวแกงมีอาการป่วย จึงต้องลาออกเพื่อไปรักษาตัวที่บ้านเกิด นางจึงเปลี่ยนจากขายข้าวแกงจึงมีรายได้ดี สามารถใช้หนี้นอกระบบได้ “ช่วงนั้นรายได้ดีมาก มีเงินเก็บเกือบกๆ แส่น ใช้หนี้อับังหมดเลย”

เดือนสิงหาคม เทียมเจ้าของที่ดินบ้านเช่าและบ้านที่นางอาศัยอยู่ ซึ่งมีศักดิ์เป็นปู่ของสามีนาง สามารถขายที่ดินได้ และแบ่งเงินจากค่าขายที่ดินให้เป็นมรดกแก่ลูกชายคนโตของนาง 3 ล้านบาท ครอบครัวนางจึงนำเงินก้อนนี้ไปซื้อบ้านบริเวณสน.วังทองหลางได้ในราคา 500,000 บาท ที่เหลือนำไปใช้หนี้ 50,000 บาท ซึ่งรถตู้เพื่อไว้ใช้งานรับเหมาของสามี 600,000 บาท และเตรียมไว้ทำบ้านอีก 700,000 บาท และจะซื้อรถอีกประมาณ 200,000 บาท คงเหลือประมาณ 950,000 บาท

ปัจจุบัน ครอบครัวนางยังต้องเช่าห้องอยู่บริเวณใกล้บ้านใหม่ที่ซื้อไว้ เพราะต้องรอต่อเติมบ้านจากหนึ่งชั้นเป็นสองชั้น และรอให้สามีเสร็จงานที่ค้างไว้ก่อนเพื่อมาลงแรงทำบ้านของตัวเอง การเดินทางกลับห้องก็ต่างจากเดิมที่เพียงแค่เดิน เพราะอยู่ไกลจากที่ขายมากขึ้นต้องใช้บริการขนส่งหลายรูปแบบกว่าจะถึงห้อง “พี่เรียนรู้อะบบ

ขนส่งในกรุงเทพฯ ขึ้นเยอะเลย คิดดู ตอนเช้านั่งแท็กซี่จากห้องไปตลาดคลองเตยซื้อของสด (นางเป็นคนซื้อของสดให้เพื่อนในกลุ่มด้วย) ขากลับนั่งรถตุ๊กตุ๊กมาที่ร้าน ส่วนขากลับเราก็ตัดรถเพื่อนในกลุ่ม หรือขี่พินมอเตอร์ไซด์ไปนั่งรถเมล์ที่ถนนเพชรบุรี จากนั้นลงรถแล้วนั่งรถกระบะป้อเข้าไปในซอย พอลงหน้าปากซอยแล้วค่อยต่อรถมอเตอร์ไซด์เข้าซอยอีก พี่ว่า พี่ใช้บริการเกือบครบทุกแขนงแล้ว” แม้ครอบครัวนางจะพอมีเงินก้อนใหญ่เก็บไว้ แต่นางยังคงมาขายข้าวแกงอยู่กับกลุ่ม เพราะนางเชื่อว่า “หากเราไม่ทำมาหากินเพิ่ม เงินก้อนนั้นก็วันหมดไป อยู่แบบนี้ไม่ทุกข์ดีกว่า ทำมาหากินไป ไม่มีหนี้สิน อยู่สบายๆ”

ความเชี่ยวชาญ

- ทำขนมไทย
- ทำอาหารไทย

ข้อดี	ข้อเสีย
- เอื้อเพื่อพ่อแม่	- ขี้ลืม
- รักครอบครัว	- ผัดวันประกันพรุ่ง
- มองโลกในแง่ดี	(ไม่เป็นไร เดี่ยวค่อยทำ)

สรุปยอดการค้าขายต่อเดือนของนางมณีวรรณ จันทร์หิรัญ

รายการ	รายจ่าย	รายรับ	คงเหลือ
ลงทุนขายของวันละ 2,000 บาท 26 วัน	52,000.00		
รายได้จากการขายของ 3,000 บาทต่อวัน		78,000.00	
รวมทั้งสิ้น	52,000.00	78,000.00	26,000.00

สรุปบัญชีรายเดือนของนางมณีวรรณ จันทร์หิรัญ

รายการ	รายจ่าย	รายรับ	คงเหลือ
รายได้จากการค้าขาย		26,000.00	
ได้เงินกู้		10,000.00	
เงินออม		1,300.00	
ค่าห้อง	2,500.00		
จ่ายเงินกู้	10,530.00		
ค่ารถซื้อของ	1,560.00		
ค่าห่วย 1,600 ล็อตตารี 600	2,200.00		
ค่ากินอยู่	6,000.00		
จ่ายเงินออม	1,300.00		
ให้เงินลูก	4,000.00		
ค่าท่องเที่ยวและบันเทิง	1,000.00		
รวมทั้งสิ้น	29,090.00	37,300.00	8,210.00

ประวัติชีวิตนางฐิติกานต์ แก้วใส หรือวร



เกิดที่บ้านหนองกรังใหญ่ อำเภอกะนวน จังหวัดขอนแก่น เมื่อวันที่ 14 สิงหาคม 2510 เป็นลูกคนสุดท้องในบรรดาพี่น้อง 3 คน ผู้หญิง 2 ผู้ชาย 1 พ่อแม่ร่วมมืออาชีพทำนา ทำไร่ ซึ่งมีพื้นที่ทำนา 30 ไร่ พื้นที่ทำไร่อ้อย 44 ไร่ มีฐานะพอใช้ “คลอด้วยหมอต้มแม่ แม่บอกว่าคลอต้อม” วรเรียนที่โรงเรียนบ้านหนองกรังใหญ่ตั้งแต่ชั้นประถมปีที่ 1 – 6 และไปเรียนต่อระดับมัธยมที่โรงเรียนศรีกระนวนวิทยาคมจนจบชั้นมัธยมปีที่ 6 ในปี 2527

จากนั้นวรได้ไปศึกษาต่อด้านการตลาดที่วิทยาลัยอาชีวศึกษาที่อำเภอมือทองขอนแก่น “ในช่วงวัยเด็ก แม่บอกเลี้ยงยากแต่เรียนเก่ง แม่เลยสั่งให้เรียน” วร ชอบเรียนหนังสือมากกว่าทำอาชีพการเกษตร ในช่วงวัยเรียนวรมีหนุ่มๆ มาจีบมากมาย แต่ก็ไม่ได้คบกับใครเพราะกลัวพ่อ “พ่อเป็นคนดุ เรากลัวพ่อกว่า” เมื่อจบชั้นปวศ.ในปี 2529 วรตัดสินใจเข้ากรุงเทพฯ หางานทำเพราะไม่อยากทำนา งานแรกของวรอยู่บริษัททำหลอดไฟ แถวบางประกอก และเช่าห้องพักอยู่ร่วมกับเพื่อน 4 คน จนเมื่อวรอายุ 20 ปี วรก็มีคนหนุ่มมาจีบ และไปหาสุกันเรื่อยๆ

ปี 2534 ชายหนุ่มคนดังกล่าวจึงมาสู่ขอที่กรุงเทพฯ ชื้อทองให้ 1 บาท “เราก็คิดว่าเป็นเรื่องเล่นๆ” แล้วก็นัดกันมาเที่ยวที่งานบุญบั้งไฟที่บ้าน ชายหนุ่มจึงมาสู่ขอกับพ่อของวรอย่างเป็นทางการ แต่พ่อยังเห็นว่าไม่พร้อมที่จะแต่งงาน จึงให้ดูกันไปก่อน แต่สุดท้ายพ่อของวรบอกว่าให้แต่งงานกันก่อนแล้วค่อยอยู่กันทีหลัง ผู้ชายก็ยอม “เค้าบอกว่าหากเราพร้อมเมื่อไรค่อยอยู่ด้วยกันก็ได้” ในวันพาขวัญวันแต่ง วรร้องไห้ “จริงๆ แล้วเราไม่ยังไม่อยากแต่งงาน แต่กลัวพ่อ” นอกจากนั้นยังมีรางบอกเหตุไม่ดีในงานด้วย คือ มีเหตุพานขวัญคว่ำลงมา และเมื่อต้องผ่าไขเสียงทายคู่รัก ปรากฏว่า ไขต้มมีครึ่งเดียว ดังนั้นคืนแรกของวันแต่งงานผู้ใหญ่จึงมาขอว่ากอดกันได้แต่ห้ามมีอะไรกัน “คืนแรกนอนไม่หลับทั้งคืน คืนที่สองพอฟ้าสว่างแฟนเข้ามากอด เรารีบลุกเลยบอกว่าจะไปหุงข้าว พอถึงเช้าวันที่สามก็กลับกรุงเทพฯ เลย” เมื่อถึงกรุงเทพฯ วรแบ่งทองสินสอดกันคนละบาท และต่างคนต่างอยู่กันคนละที่ ส่วนเงินสินสอดนั้นแม่วรเก็บไว้ อีก 4 – 5 เดือนต่อมามีโอกาสต้องอยู่ร่วมกันอีกก็ไม่ได้กัน แต่ก็กลัวว่าพ่อจะจับได้ว่าไม่ได้อยู่ร่วมกับแฟนหนุ่มแล้ว “เวลาพ่อโทรมาจะพวเลย กลัวพ่อจับได้” จากนั้นไม่นานวรลาออกจากที่ทำงานเดิมมาสมัครงานที่บริษัทวิศวกรการยนต์ จึงได้รู้จักกับสามีปัจจุบันชื่อ “ชาญ” ซึ่งเป็นช่างยนต์ที่บริษัทเดียวกัน วรเริ่มชอบชาญก่อนเพราะเป็นคนนิ่งๆ ใจเย็น และเป็นทีปรึกษาได้ “เราใช้วิธีการเล่นหยอกกับแกไปเรื่อย จนวันหนึ่งเราหยอกชวนว่าจะไปเที่ยว ให้ไปเจอกันที่นั่นเลย เราหลอกเล่นแต่เขาไปจริง ตอนนั้นเลยรู้ว่าเขาก็ชอบเรา

เหมือนกัน” จนวันหนึ่งชาญมาเป็นवरร้องไห้ เพราะกลัวว่าพ่อที่กำลังจะมากรุงเทพฯ จะจับได้ว่าไม่ได้รักคนที่พ่อให้แต่งงานด้วย พ่อได้เจอพ่อ “เขาก็กังวลว่าทำไมไม่ได้กลับบ้านเดียวกับแฟน แต่แค่กังวลเท่านั้น แล้วพ่อก็กลับบ้าน”

ปี 2535 อย่างไรก็ตามความสัมพันธ์ระหว่างวรและชาญก็ยังดำเนินต่อไป วรเล่าว่าความสัมพันธ์ลึกซึ้งขึ้นในช่วงเหตุการณ์พฤษภาทมิฬ 35 “เขาชวนเราและเพื่อนๆ ไปร่วมชุมนุมในเหตุการณ์พฤษภาทมิฬจนตึก เราต้องมาส่งเราที่ห้อง มานอนเป็นเพื่อนที่ห้อง” วร ยังเช่าห้องพักร่วมกับเพื่อน และไปร่วมประท้วงร่วมกันเกือบเดือน จนเพื่อนเริ่มสงสัยเนื่องจากวรแต่งงานแล้ว และไม่เห็นด้วย “เขาบอกว่าเรามีความสัมพันธ์แบบนี้มันไม่ถูกต้อง เลยได้เรากับชาญให้ไปนอนที่อื่นๆ” หลังจากนั้นวรและชาญจึงตัดสินใจอยู่ร่วมห้องกันฉันท์สามีภรรยา จนกระทั่งชายหนุ่มที่วรแต่งงานด้วยมาหา ด้วยแผนการของเพื่อนแกล้งนัดให้วรมาเจอ วรจึงบอกความจริงกับสามีว่า ไม่ได้ต้องการแต่งงานด้วย แต่ที่ต้องแต่งเพราะกลัวพ่อ และตอนนี้มีแฟนใหม่แล้ว แต่ชายหนุ่มไม่ยอมตัดใจบอกว่า “ให้เวลาคิด 3 วัน หากตัดสินใจเลือกเขาให้ลาออกแล้วไปอยู่กับเขาเลย” วรจึงกลับไปปรึกษาชาญ “เขาตอบว่าขอเวลาหนึ่งเดือนจะหาเงินค่าสินสอดไปคืนชายคนนั้นให้ คืนนั้นเราก็นอนกอดกันร้องไห้” วันที่สามชายหนุ่มโทรมาหาเพื่อทวงสัญญา วรจึงบอกไปว่าจะคืนเงินค่าสินสอดให้ แต่เรื่องยังไม่จบ ชายหนุ่มกลับบ้านไปบอกพ่อของวรหวังว่าจะเข้าข้างและจัดการให้ แต่อย่างไรพ่อก็กต้องเข้าข้างลูกสาว พ่อจึงว่า “เมื่อแต่งงานกันแล้วก็หวังว่าให้อยู่ด้วยกัน หากไม่ได้อยู่ด้วยกันพ่อก็กไม่รู้ว่าเพราะเป็นเรื่องของคนสองคน ขอให้เลิกแล้วต่อกัน” จากนั้นชายหนุ่มจึงยอมเลิกรา วรจึงได้อยู่กับชาญ โดยมีพิธีผูกข้อมือข้อมือกัน

ปี 2537 วรมีลูกสาวคนแรก เมื่อคลอดลูกลูกได้ 3 – 4 เดือน วรมีปัญหาเกี่ยวกับที่ทำงานจึงต้องลาออก “บริษัทหาว่าเราเอาลูกค่าของบริษัทไปให้กับอยู่ซ่อมรถของตัวเอง” สืบเนื่องจากก่อนหน้านี้ชาญลาออกจากบริษัท เพราะลูกน้องของชาญทำกระจกรแตกด้วยความไม่ตั้งใจ แต่บริษัทกลับให้ลูกน้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายแต่เพียงผู้เดียว ไม่รวมรับผิดชอบ ชาญเห็นว่าไม่ยุติธรรมจึงลาออกและมาเปิดอู่ซ่อมรถเอง อู่ซ่อมรถสร้างรายได้ให้ครอบครัวของวรได้มากมาย “ช่วงนั้นได้ถึงเงินถึงวันละหมื่น ฐานะครอบครัวก็ดีขึ้น” เพราะว่าในครอบครัวมีการแบ่งงานกันทำตามความถนัด วรเป็นคนดูแลลูกค้า และตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ ส่วนชาญเป็นช่างที่มีฝีมือ นอกจากนั้น วรยังทำหน้าที่เป็นผู้หาอะไหล่รถมาขายต่อ รวมทั้งรับงานทุกชนิด แม้บางงานต้องการช่างเฉพาะด้าน เช่น ช่างสี ช่างแอร์ วรจะหาช่างมาทำและบวกเงินเพิ่มอีกเล็กน้อย วร ยังเพิ่มรายได้ครอบครัวด้วยการซื้อรถแท็กซี่ให้เช่าขับอีกด้วย และสามารถส่งเงินให้พ่อได้เดือนละ 20,000 – 30,000 บาท เนื่องจากพ่อของวรต้องการเป็นนายกองค์การบริหารตำบล จึงต้องใช้เงินเพื่อหาคะแนนเสียง

ปี 2540 ด้วยเหตุเศรษฐกิจฟองสบู่แตก “ต้มยำกุ้ง” อยู่ซ่อมรถของวอร์กี้ได้รับผลกระทบด้วยเช่นกัน “ลูกค้าเริ่มสั่งอะไหล่ แล้วไม่จ่ายเงินบ้าง หรือซ่อมรถแล้วไม่จ่ายเงินบ้าง ชีวิตเริ่มติดขัด” ประกอบกับอยู่ซ่อมรถเดิมนั้นคับแคบไปแล้ว วรจึงตัดสินใจเช่าตึกแถวที่ซอยวัดยายร่ม พระรามสอง จ่ายค่าเช่าเดือนละ 15,000 บาท แม้ลูกค้าจะมีปัญหาบ้าง แต่กระนั้นอยู่ซ่อมรถก็ขยายกิจการต้องรับตึกแถวที่กว้างขึ้น มีลูกน้องช่วยงาน วรหันมาทำงานรับซื้ออะไหล่ขายกับลูกน้องมากขึ้น ทำบัญชีร้าน รวมทั้งดูแลลูก วรเน้นเรื่องการให้การศึกษาลูกโดยเฉพาะ ฉะนั้นลูกสาวคนแรกวรให้เรียนที่โรงเรียนเอกชนที่ตนคิดว่าดีที่สุด ค่าเทอม 15,000 บาท

ปลายปี 2543 วร มีลูกสาวคนที่สอง เมื่อลูกคนเล็กอายุได้ 3 – 4 เดือน พี่ชายของวร ซึ่งเป็นทหารชายแดนสระแก้ว-กัมพูชาป่วยเป็นโรคมะเร็ง แต่แพทย์วินิจฉัยโรคผิดคิดว่าเป็นโรคฉี่หนู เมื่อรู้ว่าเป็นโรคมะเร็งก็สายเสียแล้วเพราะเชื้อลุกลามถึงสมอง จากนั้นไม่นานพี่ชายก็เสียชีวิต วรกลับบ้านเพื่อร่วมงานศพพี่ชายและคิดว่าพ่อแม่ต้องการให้มีลูกดูแลอยู่ใกล้ๆ เพราะพ่อแม่รักพี่ชายคนนี้มาก จึงตัดสินใจปิดย้ายกลับมาเปิดอยู่ซ่อมรถที่กระนวน แต่สถานการณ์ไม่ดีเหมือนที่อยู่กรุงเทพฯ ลูกค้าน้อยมาก บางวันถึงกับไม่มีเลย พี่น้องเครือญาติ จึงมีการเปรียบเทียบ พูดจากระทบกระทั่งกัน จนกลายเป็นความขัดแย้งกันขึ้น “พี่เขยตื่นขึ้นมาแต่เช้าทำนาแล้วแต่ผิวเรายังไม่ทำอะไรเลย” เงินที่มีก็ไม่ค่อยเหลือเก็บแล้ว วรจึงต้องการเงินลงทุนสักก้อนเพื่อมาช่วยบรรเทาสภาพการเงินของครอบครัวที่กำลังแย่ ตัดสินใจยืมเงินพ่อเพื่อลงทุน โดยเอาโฉนดที่ดินไปจำนอง ได้เงินมา 130,000 บาท แต่ต้องแบ่งให้พ่อและพี่สาว จนเหลือเงินเพียง 5 – 6 หมื่นบาท ไม่นาน พี่สาวแนะนำให้วรลงทุนทำอ้อยอีก 30,000 บาท วรจำใจทำอ้อย เมื่ออ้อยโตขนาด 1 วา พร้อมขาย ปกติจะมีนายทุนมารับซื้ออ้อยอายุขนาดนี้ถึงไร่ แต่ตอนแปลกใจว่าทำไมนายทุนถึงไม่มาถามซื้อที่ไร่ วรจึงไปถามกับนายทุนคนนั้นเอง จึงรู้ว่าพ่อเอาไร่ไปขายแล้วได้ราคา 50,000 บาท แต่ไม่เอาเงินคืนให้วรเลยสักบาท เพราะว่าพ่อต้องการนำเงินไปลงทุนหาคะแนนเสียงอบต. วรเสียใจมาก หนี้เงินกู้จำนองบ้านก็ต้องรับผิดชอบ แต่ไม่มีเงินเหลือเท่าไรแล้ว พี่สาวบอกเพียงว่าให้เราทำใจ เพราะพ่อของวรเป็นคนอารมณ์ร้อน และโมโหรุนแรง ตามที่วรเล่าว่า “เมื่อตอนกลับมาอยู่บ้านใหม่ๆ เราไปเรียนเพาะเห็ดฟางที่วิทยาลัยเพาะช่าง ลงทุนทำโรงเห็ดเสร็จแล้ว เพาะเห็ดไว้รอผลผลิต แต่เรามีเรื่องทะเลาะกับพี่สาว เมื่อพ่อรู้พ่อพังโรงเห็ดทิ้งเลย พ่ออารมณ์ร้ายมาก” วรได้แต่เสียใจร้องไห้อยู่ 3 วัน จนวันหนึ่งขณะขี่มอเตอร์ไซด์เรื่อยๆ เพื่อลดความเศร้าเสียใจนั้น วรนึกคิดว่า “เรายังอยู่ในวัยหนุ่มสาว ยังมีโอกาสหาเงินใหม่ได้ เงินก้อนนี้ขอให้พ่อเอาไปใช้ ขอให้มีความสุขแข็งแรงอยู่กับเราไปนานๆ” เมื่อเปลี่ยนวิธีคิด ความเศร้าเสียใจก็คลายลง และเริ่มต้นใหม่ได้

หลังจากนั้นวรตัดสินใจยืมเงินพี่สาว และย้ายมาเปิดอยู่ซ่อมรถในอำเภอเมืองขอนแก่น ตัดสินใจขายรถกระบะ หันมาขายส้มตำไก่ย่างวิเชียรบุรี แต่ขายไม่ดี เพราะเมื่อขึ้นไปขายที่ไหนก็จะมีคนจองที่แล้ว จึงตัดแปลงรถมอเตอร์ไซด์เป็นรถพ่วงขาย เร่ขายไปตามเขตงานก่อสร้างจึงขายดีมาก

ปี 2553 ลูกสาวคนโตของครอบครัว สามารถสอบเข้าเรียนคณะแพทยศาสตร์มหาวิทยาลัยขอนแก่นได้ ส่วนลูกสาวคนที่สองวรส่งให้เรียนโรงเรียนมหาไถ่ศึกษาขอนแก่น ภาระการเงินจึงเพิ่มขึ้น “ค่าเทอมลูก รวมค่าหอพักรวมแล้ว เกือบ 50,000 บาท” วรตัดสินใจกู้เงินนอกระบบ และหมุนเงินใช้หนี้ “กู้ไปกู้มา เป็นกู้หลายเจ้าเลยที่นี่ และบางรายเราก็ไม่มีเงินจ่าย”

จนกระทั่งต้นปี 2554 เจ้าหนี้รายใหญ่มาตามรังควานทวงหนี้ วรตัดสินใจซื้อรถหนี เจ้าหนี้ก็ยังขับตาม วรขับรถหนีวนไปมาจนตัดสินใจเข้าสถานีตำรวจ ไปเจรจาประนอมหนี้ต่อหน้าตำรวจด้วยการลงบันทึกประจำวัน “เราบอกให้ตำรวจลงบันทึกว่า คินแน่แต่ขอเวลาตั้งตัวก่อน” วรตัดสินใจย้ายถิ่นอีกครั้ง คราวนี้กลับบ้านที่กระนวน และเปลี่ยนมาขายผัดไทยหอยทอด ขายดีจนหมดหนี้ จากนั้นชาญจึงไปสมัครขับรถ 10 ล้อ วร ต้องติดตามไปด้วยเพื่อผลักดันขับ ถือเป็นอาชีพที่สร้างรายได้มากกว่า คือเหมาเที่ยวรับส่งราคา 5,000 – 6,000 บาทรวมค่าน้ำมัน หลังจากนั้นเปลี่ยนมาขับรถพ่วง ซึ่งได้ค่าเหมาเที่ยวมากกว่าเป็น 14,000 – 15,000 บาทต่อเที่ยว วรและชาญทำอาชีพขับรถจนกระทั่ง ชาญสายตาไม่ดี ขับรถตอนกลางคืนแล้วมองไม่ชัด จึงตัดสินใจลาออก

ชาญตัดสินใจเข้ากรุงเทพฯ ส่วนวรยังอยู่ที่ขอนแก่น ชาญมาพักกับพี่สาวชื่อ แอ๊ด ซึ่งมีบ้านอยู่ใกล้กับห้างไอวี่ดีซีที่กำลังก่อสร้าง และเป็นช่วงที่ออฟฟิศไอวี่ดีซีรับสมัครยาม ชาญจึงได้งานที่นี่ได้ค่าแรงวันละ 450 บาท หลังจากนั้นวรจึงตามเข้ามาอยู่ด้วยกันที่กรุงเทพฯ ซึ่งพี่สาวชาญได้ต่อเติมห้องใหม่ให้ได้อยู่ร่วมกัน เดือนแรกวรมาช่วยแอ๊ดขายอาหารตามสั่งบริเวณเด่นที่ข้างออฟฟิศไอวี่ดีซี ได้เงินเดือน 6,000 บาท วรเป็นกำลังหลักของร้านและทำให้ลูกค้ายิ่งมากขึ้น ต่อมาพี่สาวชาญจึงเพิ่มเงินเดือนให้เป็น 10,000 บาท ร้านของพี่สาวชาญมีกำไรดี แต่ต่อมารอก็มีปัญหาเกี่ยวกับพี่สาวชาญ

ส่วนลูกสาวสองคนยังอยู่ที่ขอนแก่น ลูกสาวคนโตชื่อ โบ ต้องเรียนที่มหาวิทยาลัยขอนแก่น และรับผิดชอบดูแลน้องสาวชื่อ หญิง โบเจรจากับอาจารย์ให้หญิงได้พักในหอพักในมหาวิทยาลัยด้วยกันเพราะต้องดูแลน้อง และเป็นคนเรียนเก่งจนได้ทุนเรียนดีอีกด้วย

ปี 2554 เดือนกุมภาพันธ์ วรมีเรื่องทะเลาะกับพี่ชาญพนักงานเลิกทำงานช่วยขาย วรจึงไปสมัครงานที่ท็อปซูเปอร์มาร์เก็ต เซ็นทรัลพระรามเก้า ทำงานขายลูกชิ้นปิ้ง ในช่วงสงกรานต์วรไปยืมเงินกับเพื่อนชายข้างบ้านเพื่อมาลงทุนค้าขายที่เทศกาลสงกรานต์บนถนนพระรามเก้าจตุรทิศ เมื่อพี่สาวรู้กลับใส่ร้ายวรในทางชั่วสาว วรจึงมีเรื่องทะเลาะกับสามี “อยู่บ้านยายแอ๊ดไม่มีความสุขเลย”

ปี 2556 วรใช้เงินเก็บที่มีลงทุนดัดแปลงรถมอเตอร์ไซด์ทำร้านขายผัดไทยหอยทอดไปขายประจำที่หน้าร้านทะเลบางกอก เพราะอยากเป็นนายตัวเอง ผลออกมาก็ขายดีจึงเป็นแรงให้วรอยากขายให้ดีกว่าเดิม

ปี 2557 วรเห็นทำเลใหม่คือที่สามแยกหน้าแคมป์ก่อสร้างห้างโชว์ดีซี จึงมาเริ่มขายอาหารตามสั่งเพราะคิดว่าเหมาะคนงานก่อสร้างมากกว่า ปรากฏว่าขายได้ดีกว่าเดิม บริเวณนั้นกลายเป็นแหล่งที่ค้าขายให้พ่อค้าแม่ค้าเร่หลายเจ้า กระทั่งปี 2559 หัวหน้าวินมอเตอร์ไซด์มาแจ้งว่าจะมาตั้งวินบริเวณนี้ ให้ร้านวรและร้านอื่นๆ ออกไป แต่วรไม่เชื่อ “เราก็กถามเขาว่าใครสั่ง เขาตอบว่าคุณศักดิ์ เราเลยทำเลยว่กันไปหาคุณศักดิ์ด้วยกันว่าเขาสั่งจริงไหม จากนั้นหัวหน้าวินขับรถเลยไป” แม้ว่าวรไม่เชื่อ แต่ก็หวั่นไหวเรื่องที่หากินเพราะห้างโชว์ดีซีเริ่มเสร็จแล้ว ไม่รู้อนาคตจะเป็นอย่างไร เมื่อมีคนชวนคุยเรื่องสภาพปัญหาของพวกเรา ปัญหาแรกคือ เรื่องที่ขายไม่มั่นคง แต่แก้ไขยาก อีกอย่างคือแม่ค้าหาบเร่แผงลอยก็อยู่คู่กับปัญหาหนี้้นอกระบบ การทำอมทรัพย์จึงเป็นจุดประกายแรกที่ทำให้รวมกลุ่มได้ และทำให้เกิดการจัดระเบียบที่ค้าขายร่วมกันได้ ปัจจุบันวรและชาญได้เช่าห้องอยู่ฝั่งตรงข้ามของห้างโชว์ดีซี เพราะว่าทางบริษัทโชว์ดีซีได้ซื้อที่ดินของบ้านแอ๊ดพี่สาวของชาญตั้งแต่เดือนกันยายน

ความเชี่ยวชาญ

- ทำอาหารได้หลายอย่างทั้งอาหารไทย จีน อีสาน
- ทำบัญชี
- ขับรถ 6 ล้อ

จุดแข็ง	จุดอ่อน
- อึดยาศัยดี	- ชี้งอน
- พุดจาโน้มน้าวเก่ง	- ชี้น้อยใจ
- ชอบช่วยเหลือ เอื้อเฟื้อเผื่อแผ่	- โกรธง่าย
- รักพวกพ้อง	
- ขยัน	
- ว่องไว	

สรุปยอดการค้าขายต่อเดือนของนางฐิติกานต์ แก้วใส

รายการ	รายจ่าย	รายรับ	คงเหลือ
ลงทุนขายของวันละ 2,300 บาท 26 วัน	59,800.00		
รายได้จากการขายของ 4,500 บาทต่อวัน		117,000.00	
รวมทั้งสิ้น	59,800.00	117,000.00	57,200.00

สรุปบัญชีรายเดือนของนางฐิติกานต์ แก้วใส

รายการ	รายจ่าย	รายรับ	คงเหลือ
รายได้จากการค้าขาย		57,200.00	
ได้เงินกู้		40,000.00	
เงินออม		1,300.00	
รายได้จากสามี		20,000.00	
ค่าห้อง	3,000.00		

จ่ายเงินกู้	42,000.00		
จ่ายดอกเบี้ย	2,000.00		
ค่าห่วย	3,000.00		
ค่ากินอยู่	4,000.00		
จ่ายเงินออม	1,300.00		
ให้เงินลูก	2,000.00		
ค่าห้องลูกสาวน้องหญิง	5,500.00		
รวมทั้งสิ้น	62,800.00	118,500.00	55,700.00

ประวัตินางสาวพันธ์ทิพย์ สุวรรณสน หรือทิพย์



เกิดเมื่อวันที่ 11 เมษายน 2522 ที่อำเภอหนองวัวซอ จังหวัดอุดรธานี เป็นลูกคนสุดท้องในบรรดาพี่น้องทั้งหมด 5 คน พ่อแม่มีอาชีพทำไร่ทำนา มีฐานะปานกลาง ในครอบครัวทิพย์เป็นคนเดียวในบ้านที่แม่ไม่ได้คลอดด้วยหมอตำแย แต่แม่ไปคลอดที่โรงพยาบาลหนองวัวซอ ซึ่งอยู่ห่างจากบ้านเพียง 1.5 กิโลเมตร

ปี 2558 ทิพย์เข้าเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 1 ที่โรงเรียนหนองวัวซอ เรียนจนถึงชั้นประถมศึกษาปีที่ 5 ในปี 2533 แม่ของทิพย์ป่วยหนัก หลังจากไปงานผ้าไหมที่จังหวัดสุรินทร์ อาการป่วยของแม่ทิพย์คือเป็นไข้ต้องนอนรักษาอยู่ที่โรงพยาบาลค่ายประจักษ์ศิลปาคม นานประมาณ 3 เดือน แต่ก็ไม่ได้ขึ้น สมัยนั้นยังไม่มีสิทธิ 30 บาทรักษาทุกโรค ครอบครัวจึงต้องเสียค่ารักษาพยาบาล

จำนวนมาก ทิพย์เล่าว่า “ที่บ้านต้องขายควาย 2 ตัว และที่นาที่อยู่ไกลบ้านไปอีก 1 แปลงเพื่อรักษาแม่” เมื่อแม่ออกจากโรงพยาบาลได้แต่ก็ยังไม่หายดี ยังต้องพุงแม่มาหาหาหมอที่โรงพยาบาลติดตามอาการเมื่อพาแม่ไปหาหมอตตามวันที่หมอนัด ได้เจอคนแก่เข้ามาทักว่าแม่โดนของ แม่จึงตัดสินใจไปรักษาด้วยวิธีพื้นบ้าน ทำพิธีเหมือนปอบผีฟ้า ทำให้แม่รู้สึกดีขึ้นเล็กน้อย แต่ยังไม่หายขาด เป็นจังหวะเดียวกับที่พระราชินีเสด็จมาที่ตำหนักภูพาน แม่จึงขอพระราชทานเป็นไข้ของพระราชินี (แม่ของทิพย์เป็นผู้มีฝีมือด้านการทอผ้า) แม่จึงได้ไปรักษาตัวที่โรงพยาบาลศรีนครินทร์ หมอตรวจพบว่า เป็นโรคกล้ามเนื้ออ่อนแรงและได้รับการรักษาอย่างต่อเนื่องจนอาการดีขึ้น

ปี 2539 ทิพย์เรียนจบชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 6 ที่โรงเรียนหนองวัวซอ จังหวัดอุดรธานี เมื่อเรียนจบทิพย์ก็ยังอยู่บ้าน เพราะไม่มีคนดูแลแม่ ส่วนพี่ชายพี่สาวไปทำงานที่กรุงเทพฯ กันหมดเพื่อส่งเงินให้ที่บ้าน จนปี 2542 ทิพย์ได้พบรักกับแฟนคนแรก ซึ่งเป็นคนอำเภอเดียวกันแต่คนละหมู่บ้าน จึงได้แต่งงานกันและในปี 2543 ทิพย์มีลูกชายคนแรกชื่อ แม็ก เมื่อแต่งงานกันใหม่ๆ แฟนยังอยู่ที่บ้านทิพย์ แต่แฟนเป็นคนค่อนข้างขี้เกียจกลัวว่าที่บ้านทิพย์ไม่ชอบ จึงชวนทิพย์กับลูกย้ายไปอยู่ที่บ้านแฟน เมื่อลูกชายทิพย์อายุ 6 เดือนพ่อทิพย์ป่วยหนัก ทิพย์จึงกลับบ้านไปเยี่ยมพ่อซึ่งตรงกับช่วงออกพรรษาพอดี ไม่นานพ่อทิพย์ก็เสียชีวิตด้วยสาเหตุหัวใจล้มเหลว ทิพย์จึงอยู่ช่วยงานศพพ่อต่อ เมื่อเสร็จงานทิพย์ก็กลับบ้านแฟน อยู่ที่บ้านแฟนได้ไม่นานทิพย์ก็ตัดสินใจพาลูกกลับบ้านเกิด เพราะทนนิสัยของแฟนไม่ได้ “เขาไม่ยอมเปลี่ยน” และไม่ได้กลับไปอีกเลย ทิพย์ให้ลูกหย่านมแล้วไปทำงานโรงงานทอผ้า ให้แม่ดูแลลูกชาย ที่นั่นทิพย์ได้รู้จักเพื่อนๆ ใหม่

ปี 2544 ทิพทำงานโรงงานทอผ้าจนสนิทกับเพื่อนใหม่ จนเพื่อนชวนทิพไปทำงานที่พัทยา “เพื่อนก็ชวนว่าไปทำงานที่พัทยาไหม จะได้หาตัวฝรั่งกัน ฮาๆ” (แถวบ้านทิพ มีครอบครัวที่ได้ลูกเขยเป็นฝรั่งกันหลายบ้าน เมื่อมีลูกเขยเป็นฝรั่งตาน้ำข้าว ก็จะได้สร้างบ้านใหม่หลังใหญ่กว่าเดิม คูมีฐานะ) ทิพมีเพื่อนที่ได้ไปทำงานที่พัทยายู่ 2 เดือนจากนั้นก็ได้สามีเป็นชาวต่างชาติ ทิพคิดอยู่นานแต่สุดท้ายไม่ได้ไป นั่นเพราะรู้ว่าน้องเพื่อนบ้านได้ไปทำงานที่ประเทศญี่ปุ่น ทิพสนใจไปญี่ปุ่นมากกว่า “ตอนแรกแมกก็ไม่อยากให้ไป เราก็บอกว่าขอลองยื่นเรื่องขอวีซ่าก่อน หากผ่านก็ไป ไม่ผ่านก็ไม่ไป” ทิพต้องไปเรียนภาษาญี่ปุ่นจริงๆ แล้วต้องเรียน 3 เดือน แต่ทิพเรียนได้ 1 เดือน ก็ไปขอวีซ่าเลย และปรากฏว่าวีซ่าของทิพผ่าน โดยได้วีซ่านักศึกษา ทิพต้องเอาที่นาไปค้ำประกันให้กับนายหน้าที่เป็นผู้ออกค่าตัวเครื่องบินและจัดหางานให้ที่ประเทศญี่ปุ่น และได้เดินทางไปทำงานที่นั่นในปี 2545 ได้ทำงานโรงงานพลาสติก แผนกฆ่าและปลาแยกเนื้อ มีเพื่อนคนไทยทำงานที่เดียวกัน 3 คน ได้เงินเดือนประมาณ 28,000 บาท สภาพความเป็นอยู่ที่ญี่ปุ่นทิพและเพื่อนคนไทยด้วยกันต้องเช่าห้องและร่วมจ่ายค่าเช่า ส่วนอาหารที่โรงงานมีข้าวและของสดสามารถทำกับข้าวเองได้ ทิพทำงานที่ญี่ปุ่นได้ 3 ปีก็ต้องกลับเพราะวีซ่าหมดอายุ เงินที่ได้ในปีแรก ทิพนำเงินเก็บจำนวน 80,000 บาทมาใช้หนี้ให้ค่านายหน้าและหนี้ที่บ้าน ส่วนปีที่ 2-3 เก็บอย่างเดียว

ปี 2548 ทิพกลับประเทศไทย มีเงินเก็บจากการทำงานจำนวน 800,000 บาทกลับบ้านเกิด ทิพนำเงินจำนวน 700,000 บาทไปซื้อที่นาให้ที่บ้าน แต่ทิพไม่อยากจะทำนาจึงตัดสินใจเข้ากรุงเทพฯ ช่วงแรกทิพมาอยู่กับพี่สาวแถวบางปู สมุทรปราการ ได้งานที่โรงงานน็อต-สกรู ทำงานได้ 2 – 3 เดือนก็ลาออกไปหางานใหม่ ได้ทำงานในโรงงานรองเท้าทำได้ 5 – 6 เดือนก็ลาออก จากนั้นไปได้งานที่โรงงานผลิตอะไหล่รถยนต์ประเภทฝาสูบ และได้พบรักใหม่กับชายชื่อดอน เป็นคนเชียงราย ซึ่งทำงานที่เดียวกัน

ปี 2551 ทิพแต่งงานใหม่กับดอนอยู่กินกัน ดอนเปลี่ยนอาชีพใหม่เป็นคนขับรถตู้บริการสายงามวงศ์วาน – บางกะปิ ในปี 2552 รัฐบาลมีนโยบายการจัดระเบียบรถตู้บริการรถตู้มีสภาพดี จึงนำรถตู้คันเก่าไปขายได้เงิน 120,000 บาท จากนั้นจึงนำเงิน 100,000 บาทไปดาวน์รถคันใหม่ อีก 20,000 บาทเก็บไว้ใช้ ทิพตั้งท้องลูกชายคนที่สองในปีเดียวกัน และคลอดลูกชาย

ในปี 2553 ทิพสงสัยว่าสามีกำลังนอกใจเพราะมีพฤติกรรมเปลี่ยนไป เมื่อท้องแก่ทิพกลับไปคลอดลูกชายที่บ้านเกิดตั้งชื่อวาน้องมิว หลังจากพักฟื้นได้ 2 เดือนก็กลับมาที่ห้อง กลับพบว่าสามีพาผู้หญิงอีกคนมาอยู่ด้วย “เราก็ไล่ผู้หญิงคนนั้นออกไปจากห้องเราเลย” แม้สามีรู้ถึงพฤติกรรมลูกชายก็เข้ามาไกล่เกลี่ยให้คืนดีกัน เมื่อลูกชายอายุ 6 เดือนทิพจึงพาลูกชายไปฝากให้แม่สามีเลี้ยง จากนั้นทิพกลับมารุงเทพฯ ย้ายมาอยู่ที่ใหม่แถวบางกะปิ ได้งานทำที่โรงงานเนคไท ทิพได้งานจากคำแนะนำของเพื่อนซึ่งทำงานโรงงานนี้มาก่อนและแฟนของเพื่อนทิพเป็นคนขับรถสองแถว เพื่อนจึงแนะนำให้ทิพรู้จักเพื่อนของแฟนอีกที่ชื่อว่า “รัตน์” ไม่นานทิพมีโอกาสเช็ก

โทรศัพท์มือถือของสามีแล้วพบว่าสามียังคงคบกับผู้หญิงคนอื่นอยู่ ทิพเสียใจมาก และตัดสินใจเลิกกับสามี ประกอบกับเจ้าแก้งงานเนคไทม์มาแจ้งว่าจะย้ายโรงงานไปอยู่ที่เชียงราย ทิพตัดสินใจย้ายไปทำงานด้วย ทำงานที่เชียงรายได้ 3 เดือน ตลอดเวลาที่ทำงานที่เชียงรายรัตน์และทิพติดต่อกันสัมพันธ์อย่างต่อเนื่อง วันหนึ่งพี่สาวสามีโทรมาบอกว่าเอาลูกชายน้องมิมามาหา ทิพจึงออกไปพบ แต่สามีเก่ามาหาด้วย ทิพบอกเขาเพียงว่า “เราจบกันแล้ว ไม่ต้องมายุ่ง และมีแฟนใหม่แล้ว” แต่สามีไม่ยอมพยายามพากลับบ้านสามีให้ได้ ทิพจึงต้องโทรเรียกเพื่อนมารับออกไป ทิพได้เล่าให้รัตน์ฟัง รัตน์ได้มาหาและพากลับกรุงเทพฯ พร้อมกัน ทิพเริ่มต้นชีวิตใหม่กับรัตน์ที่กรุงเทพฯ

ปี 2554 – 2555 ทิพมาทำงานที่โรงงานแห่งหนึ่งไม่นานก็เกิดน้ำท่วมใหญ่ที่กรุงเทพฯ และปริมาณลดลง จึงต้องพักงาน หลังเหตุการณ์น้ำท่วมทิพเริ่มไม่อยากทำงานโรงงานอีกแล้ว เพราะไม่ชอบอยู่ในระบบ อยากเป็นนายตัวเองด้วยการค้าขาย กระแสกาแฟโบราณใส่ลูกกระดาดช่วงนั้นกำลังเป็นที่นิยม ทิพจึงไปเรียนวิธีการทำและเริ่มขายด้วยการดัดแปลงมอเตอร์ไซด์เป็นร้านกาแฟ เริ่มขายด้วยการมองหาครนก่อสร้าง ผลมาจากการสังเกตว่าลูกค้าส่วนใหญ่จะอยู่ที่เขตก่อสร้าง “ตอนแรกก็วิ่งหาลูกค้าอยู่ จนเราไปเห็นครนก่อสร้างที่เดอะไนน์ ลองไปจอดดูแล้วลูกค้าเยอะ” ทิพขายอยู่ที่เขตก่อสร้างศูนย์การค้าเดอะไนน์จนสร้างเสร็จ เป็นเวลา 2 ปี

ปี 2557 หลังจากนั้นทิพก็หาทำเลการขายใหม่ โดยขับรถวิ่งหาครนอีกเช่นเดิม จนมาพบที่ขายที่สามแยกหน้าแคมป์งานก่อสร้างห้างไอทีซี จึงได้มารู้จักกับเพื่อนๆ พี่ๆ ที่นั่น จากนั้นได้เข้าร่วมกลุ่มแม่ค้าสามแยกปากหวาน และพัฒนามาสู่กลุ่มออมทรัพย์ในที่สุด

วันที่ 17 พฤศจิกายน 2560 นางสาวพันธ์ทิพ สุวรรณสน เสียชีวิตด้วยภาวะหัวใจล้มเหลวเฉียบพลัน

ความเชี่ยวชาญ

- ชงชา กาแฟ น้ำหวานแบบมืออาชีพ
- มองโลกในแง่ดี
- ช่วยเหลือผู้อื่น

จุดแข็ง	จุดอ่อน
- เข้ากับคนง่าย - รับผิดชอบไม่ทำให้คนอื่นเดือดร้อน - ไม่เห็นแต่ประโยชน์ส่วนตัว	- ไม่ค่อยใส่ใจในรายละเอียด - ขี้ลืม

สรุปยอดการค้าขายต่อเดือนของนางสาวพันธ์ทิพ สุวรรณเสน

รายการ	รายจ่าย	รายรับ	คงเหลือ
ซื้อนม กาแฟ น้ำหวาน	11,000.00		
ซื้ออุปกรณ์แก้ว หลอด ถุง	10,000.00		
ซื้อน้ำขวด น้ำแข็ง	6,000.00		
รายได้จากการขาย		52,000.00	
รวมทั้งสิ้น	27,000.00	52,000.00	25,000.00

สรุปบัญชีรายเดือนของนางสาวพันธ์ทิพ สุวรรณเสน

รายการ	รายจ่าย	รายรับ	คงเหลือ
รายได้จากการค้าขาย		25,000.00	
ได้เงินกู้		10,000.00	
เงินออม		2,600.00	
รายได้จากสามี		13,000.00	
ได้ค่าเช่ารถสองแถว		5,000.00	
ได้ค่าแชร์		5,714.00	
ค่าห้อง	2,000.00		
จ่ายเงินกู้	10,530.00		
จ่ายค่าประกันรถ	1,044.00		
ค่าห่วย	3,000.00		
ค่ากินอยู่	1,500.00		
จ่ายเงินออม	2,600.00		
ให้เงินที่บ้าน	6,000.00		
ค่าโทรศัพท์	1,500.00		
งวดรถกระบะ	12,380.00		
ส่งรถสองแถว	5,000.00		
จ่ายค่าแชร์	5,000.00		
เปลี่ยนน้ำมันเครื่องรถกระบะ	125.00		
ถ่านน้ำมันเครื่องสองแถว	340.00		
รวมทั้งสิ้น	51,019.00	61,314.00	10,295.00

สรุปแนวทางการเก็บข้อมูล “โครงการแนวทางการรวมกลุ่มเพื่อพัฒนาร้านอาหารรายย่อยในชุมชนพื้นที่ธุรกิจ พื้นที่ศูนย์
อาหารพนักงานห้างสรรพสินค้าโรตัส พระรามเก้า กรุงเทพมหานคร”

วันที่ 20 กันยายน 2560

วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษาสถานการณ์ของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน
 - 1.1. ความเป็นมาของแม่ค้า ความเชี่ยวชาญแต่ละคน
 - 1.1.1. ใช้วิธีสัมภาษณ์
 - 1.1.2. สถานะ: สัมภาษณ์เสร็จแล้ว รอการวิเคราะห์ โดยการใช้เครื่องมือ เช่น ตาราง เกี่ยวกับทักษะก่อน-หลัง ความเชี่ยวชาญก่อน-หลัง และความเป็นไปได้ในการพัฒนาในอนาคต รวมทั้งเอาไปวิเคราะห์กับเรื่องอื่นๆ เช่น อาหาร วิธีการขาย การดูแลกลุ่ม
 - 1.2. บทเรียนการดำเนินการเพื่อให้ได้ที่ค้าขายที่มั่นคง
 - 1.2.1. นโยบาย สถานการณ์ภายนอกที่เกี่ยวข้อง-
 - 1.2.1.1. ทบทวนเอกสารนโยบายต่างๆ สรุปเนื้อหาสั้นๆ วิเคราะห์ร่วมกับกลุ่มแม่ค้า นโยบายเหล่านี้ส่งผลกระทบต่อกลุ่มแม่ค้าอย่างไร ที่ผ่านมามีแนวทางแก้ไขอย่างไร
 - 1.2.1.2. บริบทโดยรอบ-ทำแผนที่เดินดิน-ดูองค์ประกอบของพื้นที่โดยรอบ-สภาพเศรษฐกิจ สภาพสังคม ลักษณะการทำงาน การใช้ชีวิตของคนแถบนี้- สิ่งแวดล้อม เช่น การคมนาคม พื้นที่สาธารณะ สภาพปัญหาทั่วไป ฯลฯ
 - 1.2.2. ถอดบทเรียนการก่อตั้งกลุ่มที่ผ่านมา
 - 1.2.2.1. ใช้เวทีสรุปบทเรียน+ข้อมูลเดิมที่ทำตอนสรุปประจำปี
บทเรียนของกลุ่มออมทรัพย์ เช่น การรวบรวมสมาชิก ดูแลสมาชิก การแก้ไขความขัดแย้ง การทำธุรกิจร่วมกัน
 - 1.2.2.2. สถานะ: ยังไม่ได้ทำ นัดวันอีกที
 - 1.3. สถานการณ์ภายนอกที่เกี่ยวข้องกับอาชีพแม่ค้า
 - 1.3.1. ความเป็นมา ความเกี่ยวข้องของห้างโรตัสกับกลุ่มแม่ค้า เป้าหมาย และแนวทางการสนับสนุน
 - 1.3.2. การประสานงานกับเทศกิจ -บทบาทหน้าที่ของเทศกิจที่มีโดยทั่วไป ความเกี่ยวข้องของกลุ่มแม่ค้า ประสานอย่างไร ต้องการความสนับสนุนอย่างไรจากเทศกิจที่จะทำให้งานสำเร็จ
 - 1.3.3. การสื่อสารสาธารณะ-ทบทวนวิธีการสื่อสารสาธารณะโดยทั่วไปมีรูปแบบไหนบ้าง มีการจัดการอย่างไร มีค่าใช้จ่ายอย่างไร มีผลอย่างไร วิเคราะห์ว่ากลุ่มแม่ค้าจะใช้รูปแบบไหน อย่างไร เพื่ออะไร คือ การทำประชาสัมพันธ์ โพสต์เตอร์ ใบปลิว FB นำเสนอกิจกรรมกลุ่ม ตอบโต้ได้ว่าทำไมถึงใช้อันนี้
 - 1.3.4. สถานะ-ยังไม่ได้ทำ
2. เพื่อศึกษาการประกอบการร้านอาหารรายย่อยของกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน
 - 2.1. สืบแหล่งข้อมูลของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน

2.1.1. วิธีการ: สำรวจตลาดโดยรอบ

ชื่อตลาด	ระยะทาง/ วิธีการไป ตลาด/ ค่าใช้จ่ายใน การไป/ความ สะดวก/ความถี่ ในการไป	รายการสินค้า ที่ซื้อ อะไรบ้าง ครบถ้วนตาม ความต้องการ	ราคาแต่ละ รายการต่อ หน่วย	ความสด	ความสะอาด	ความนิยมไป ซื้อเพราะ....
ตลาด						

2.1.2. ศึกษาข้อมูลการเก็บวัตถุดิบของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์แม่ค้าปากหวาน

- 2.1.2.1. ศึกษารูปแบบการเก็บวัตถุดิบของเพื่อนๆ มีอะไรบ้าง ทำอย่างไร การลงทุน ผลเป็นอย่างไร (ทุน และคุณภาพการเก็บ)
- 2.1.2.2. ศึกษารูปแบบการเก็บวัตถุดิบของกลุ่มแม่ค้าฯ มีรูปแบบไหนบ้าง ทำอย่างไร การลงทุน ผลเป็นอย่างไร (ทุน และคุณภาพการเก็บ)
- 2.1.2.3. วิเคราะห์รูปแบบของกลุ่ม ฯลฯ จะปรับอย่างไร
- 2.1.2.4. ยังไม่ได้ทำ

2.1.3. ศึกษาการรับรองมาตรฐานของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มฯ

- 2.1.3.1. ดูมาตรฐานแต่ละหน่วยงาน องค์กร เปรียบเทียบ

2.1.4. ศึกษาคุณภาพอาหารของผู้ประกอบการรายย่อย

- 2.1.4.1. เปรียบเทียบกับมาตรฐานอื่นๆ และตั้งมาตรฐานของตนเอง

2.1.5. ศึกษาการลดต้นทุนวัตถุดิบของผู้ประกอบการรายย่อย

รายการสินค้า/ วัตถุดิบที่ต้องการ	แหล่งซื้อ	ราคาต่อหน่วย	ปริมาณการซื้อต่อ ครั้ง	ความถี่ในการซื้อ	แนวทางการลด ค่าตัวลดได้ เท่าไร

2.2. ศึกษาและรวบรวมข้อมูลระบบการขายของผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มออมทรัพย์ฯ

2.2.1. สำรวจความต้องการซื้อของลูกค้าของผู้ประกอบการรายย่อยฯ

- 2.2.1.1. ประเภทอาหารที่ลูกค้าต้องการมีอะไร ปริมาณความต้องการ – กำลังทำ เชื่อมโยงกับความเชี่ยวชาญของแต่ละคน

สำรวจแหล่งซื้อวัตถุดิบของผู้ประกอบการรายย่อย กลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน ชื่อตลาด..... ระยะทาง.....กิโลเมตร ค่าเดินทางจำนวน.....บาท				
ประเภทอาหารที่ ลูกค้าต้องการมี อะไรบ้าง (ลำดับ)	ใครมีทักษะ ความ สนใจ ต้นทุน	เงื่อนไขที่จะทำให้ สำเร็จ		

2.2.2. ศึกษาช่องทางการขายของผู้ประกอบการรายย่อย

2.2.2.1. ทบทวนวรรณกรรม/ระดม/ดูงาน ช่องทางการขายมีรูปแบบไหนบ้าง วิธีการ แรงงาน ต้นทุนที่ใช้

2.2.2.2. ปริมาณผู้ทำในแต่ละรูปแบบ

2.2.2.3. ผลเป็นอย่างไร (กำไร, ความยากง่าย, ความคุ้มค่า, ศักยภาพของคนทำ)

2.2.3. ศึกษาการขายอาหารที่หลากหลายของผู้ประกอบการ

2.3. ศึกษาและรวบรวมข้อมูลเรื่องการดูแลสถานที่ค้าขายของผู้ประกอบการ

2.3.1. ศึกษาเรื่องการบริหารสถานที่ค้าขายให้เกิดการอำนวยความสะดวกแก่ลูกค้า เช่น ห้องน้ำ การใช้โต๊ะ

2.3.1.1. สำรวจรูปแบบการบริหารที่ขายของที่อื่นๆ เป็นอย่างไร มีกี่รูปแบบ ทำอย่างไร ข้อดีข้อเสียอย่างไร

2.3.2. ศึกษาเรื่องการบริหารจัดการเรื่องความสะอาดของภาชนะและพื้นที่ทานอาหาร

2.3.2.1. สำรวจรูปแบบการบริหารจัดการเรื่องความสะอาดของที่อื่นๆเป็นอย่างไร มีกี่รูปแบบ ทำอย่างไร ข้อดีข้อเสียอย่างไร

2.3.3. ศึกษาเรื่องการบริหารจัดการขยะในบริเวณสถานที่ค้าขายของผู้ประกอบการ

2.3.3.1. สำรวจรูปแบบการบริหารจัดการขยะของที่อื่นๆ เป็นอย่างไร มีกี่รูปแบบ ทำอย่างไร ข้อดีข้อเสียอย่างไร

3. เพื่อศึกษาการบริหารจัดการกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน

3.1. ศึกษาบริบทความเป็นมาของสมาชิกกลุ่ม

3.1.1. สัมภาษณ์แล้ว

3.1.2. รวบรวมวิเคราะห์

3.2. ศึกษาเรื่องการบริหารกลุ่มออมทรัพย์แม่คำปากหวาน

3.2.1. ทบทวนความเป็นมา วัตถุประสงค์ โครงสร้างการบริหาร กิจกรรมที่ (ทำอะไร ผลเป็นอย่างไรทั้งเชิงคุณภาพ และปริมาณ-จำนวนคน จำนวนเงิน การลดหนี้สิน ใช้เครื่องมือตาราง – การเรียนวางแผนธุรกิจ)

3.3. ศึกษาเรื่องการขายกิจกรรมของกลุ่มออมทรัพย์

3.3.1. ทบทวนวรรณกรรม และศึกษาดูงาน: มีกลุ่มรูปแบบไหนบ้าง, กิจกรรมของกลุ่มออมทรัพย์อื่นๆ มีอะไรบ้าง, กิจกรรมอะไร ทำอย่างไร, ผลเป็นอย่างไร (ปริมาณ และคุณภาพ)

3.3.2. วิเคราะห์ข้อดี ข้อเสียแต่ละแบบ

3.3.3. เลือกวิธีการทดลองของกลุ่ม

ให้เติมราคา(บาท) ต่อ 1 หน่วย ในช่องราคาต่อหน่วย และให้ทำเครื่องหมาย ✓ กรณีที่เห็นด้วยลง และให้ทำเครื่องหมาย ✗ ในกรณีที่ไม่เห็นด้วยในช่องสด/ใหม่ และช่องสะอาด			
รายการวัตถุดิบ	ราคาต่อหน่วย	สด/ใหม่	สะอาด
ประเภทเครื่องปรุง			
ผงชูรส			
รสดี			
น้ำตาล			
ซอสพริก			
ซอสมะเขือเทศ			
น้ำจิ้มไก่			
น้ำปลา			
ซีอิ๊วดำ			
ซอสฝาเขียว			
เกลือ			
น้ำมันหอย			
แม็กกี้			
น้ำส้มสายชู			
น้ำมะนาวคั้น			
กระเทียมดอง			
กะปิ			
ไม้จันทน์ ผงพะโล้			
กระเทียมเจียว			
ปลาร้า			
พริกแกง			
พริกแห้ง			
พริกป่น			
ข้าวคั่ว			
ถั่วลิสงคั่ว			
รายการวัตถุดิบ	ราคาต่อหน่วย	สด/ใหม่	สะอาด
ประเภทอุปกรณ์			
ถุงร้อน 6x9			
ถุงร้อน 7x11			

ถุงร้อน 5x8			
ถุงร้อน 3x5			
ถุงร้อน 5x10			
ถุงหิ้ว 9x18			
ถุงหิ้ว 5x15			
ถุงหิ้ว 6X14			
ตะเกียบ			
ไม้เสียบเบอร์ 7,8			
ช้อนพลาสติก			
กล่องโฟม			
ยางรัด			
หลอด			
แก้วพลาสติกขนาดกลาง			
แก้วพลาสติกขนาดใหญ่			
ถุงกระดาษใส่กาแฟ			
รายการวัตถุดิบ	ราคาต่อหน่วย	สด/ใหม่	สะอาด
ประเภทของแห้ง			
ข้าวสารหอมมะลิ			
ข้าวเสาไห้			
ข้าวเหนียว			
น้ำมัน			
ไข่			
กุ้งแห้ง			
เส้นใหญ่			
เส้นเล็ก			
เส้นหมี่			
บะหมี่			
กวยจั๊บ			
มาม่า			
เกล็ดขนมปัง			
แป้งทอดกรอบ			
นมข้นจืด			

นมข้นหวาน			
ครีมเทียม			
กาแฟ			
ชาเขียว			
ชาแดง			
โกโก้			
โอวัลติน			
ไมโล			
ชาเนสที			
น้ำแดง			
น้ำเขียว			
โซดา			
บววย			
รายการวัตถุดิบ	ราคาต่อหน่วย	สด/ใหม่	สะอาด
ประเภทของเนื้อสัตว์			
หมูชิ้น			
หมูบด			
หมูสามชั้น			
ไก่ชิ้น			
ไก่สับ			
สันในไก่			
ปีกบนไก่			
ปลานิล			
ปลาดุก			
กุ้ง			
ปลาหมึก			
เครื่องในไก่			
เนื้อวัว			
ปลาทุ			
เครื่องในหมู			
ไก่แก่			
กุ้งเชียง			

หมุยอ			
ลูกชิ้นหมู			
ลูกชิ้นเนื้อ			
ลูกชิ้นปลา			
ฮอตดอก			
รมควัน			
ไก่จ้อ			
ลูกชิ้นปลาหมึก			
หมูกระเทียมแผ่น			
รายการวัตถุดิบ	ราคาต่อหน่วย	สด/ใหม่	สะอาด
ประเภทผัก			
มะนาว			
มะละกอ			
กระเทียมสด			
พริกแดง			
พริกเขียว			
คะน้า			
ถั่วงอก			
ถั้วฝักยาว			
กะหล่ำปลี			
มะเขือเทศ			
แตงกวา			
ใบมะกรูด			
ตะไคร้			
กระชาย			
กะหล่ำปลี			
มะเขือเทศ			
แตงกวา			
บ๊องโคลี			
ดอกกะหล่ำ			
แครอท			
สะตอ			

กะทิ			
ต้นหอม			
ผักชี			
ตั้งโอ๋			
สระระเหิน			
ผักชีฝรั่ง			
ใบแมงลัก			
ใบหญ้านาง			
ชะอม			
ผักชีลาว			
เห็ดหูหนู			
จิง			
บวบ			
มะเขือยาว			
หน่อไม้			
กระเพรา			
โหระพา			
ผักบุ้งไทย			
ฟักทอง			
แฟง			
รายการวัตถุดิบ	ราคาต่อหน่วย	สด/ใหม่	สะอาด
ประเภทน้ำ			
โค๊ก			
เป๊ปซี่			
น้ำอัดลมแดง			
น้ำน้ำอัดลมเขียว			
เอมร้อย			
แอลกอฮอล์			
ไวตามิน			
สปอนเซอร์			
น้ำเปล่า			
โออิชิ			

ประเภทผลไม้			
แตงโม			
สับปะรด			
ฝรั่ง			
แคนตาลูป			
แก้วมังกร			
มะม่วงเปรี้ยว			
มะม่วงมัน			
องุ่นแดง			
มะยมแดง			
แอปเปิ้ล			
ฝรั่งแช่บ๊วย			

แบบสำรวจความคิดเห็นเกี่ยวกับบริการอาหารกลุ่มแม่ค้าปากหวาน

ขอเรียนเชิญผู้มีอุปการคุณทุกท่านให้ข้อคิดเห็นเกี่ยวกับการบริการอาหารของกลุ่มแม่ค้าปากหวาน โดยขอให้ท่านทำเครื่องหมาย X ลงในช่อง ☐ ซึ่งมี 3 ระดับ คือ ระดับที่ 1 คือ พอใจมาก ระดับที่ 2 คือ พอใจ และระดับที่ 3 คือ พอใจน้อย

ผู้มีอุปการคุณ ประกอบอาชีพ..... สถานที่ทำงาน.....

1. อาหารและเครื่องดื่มมีความสะอาด

☐ 1.1 พอใจมาก ☐ 1.2 พอใจ ☐ 1.3 พอใจน้อย

ข้อคิดเห็นเพิ่มเติม.....

2. ความสดของวัตถุดิบ

☐ 2.3 พอใจมาก ☐ 2.2 พอใจ ☐ 2.3 พอใจน้อย

ข้อคิดเห็นเพิ่มเติม.....

3. รสชาติของอาหาร

☐ 3.1 พอใจมาก ☐ 3.2 พอใจ ☐ 3.3 พอใจน้อย

ข้อคิดเห็นเพิ่มเติม.....

4. ปริมาณของอาหารที่ได้รับคุ้มค่ากับราคา

☐ 4.1 พอใจมาก ☐ 4.2 พอใจ ☐ 4.3 พอใจน้อย

ข้อคิดเห็นเพิ่มเติม.....

5. ความหลากหลายของอาหารที่สามารถเลือกได้ตามความต้องการ

☐ 5.1 พอใจมาก ☐ 5.2 พอใจ ☐ 5.3 พอใจน้อย

ข้อคิดเห็นเพิ่มเติม.....

6. การบริการที่รวดเร็ว

☐ 6.1 พอใจมาก ☐ 6.2 พอใจ ☐ 6.3 พอใจน้อย

ข้อคิดเห็นเพิ่มเติม.....

7. การพูดจา สื่อสารของแม่ค้าที่มีต่อลูกค้า

☐ 7.1 พอใจมาก ☐ 7.2 พอใจ ☐ 7.3 พอใจน้อย

ข้อคิดเห็นเพิ่มเติม.....

8. ความสะอาดสบายของสถานที่ มีที่นั่งเพียงพอ

☐ 8.1 พอใจมาก ☐ 8.2 พอใจ ☐ 8.3 พอใจน้อย

ข้อคิดเห็นเพิ่มเติม.....

9. ความสะอาดของสถานที่

☐ 9.1 พอใจมาก ☐ 9.2 พอใจ ☐ 9.3 พอใจน้อย

ข้อคิดเห็นเพิ่มเติม.....

10. ข้อเสนอแนะอื่นๆ ที่จะเป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาร้านขายอาหารของกลุ่มแม่ค้าปากหวาน

.....
.....

ขอบคุณทุกท่านที่ให้ความร่วมมือในการปรับปรุงคุณภาพร้านอาหารกลุ่มแม่ค้าปากหวาน

แบบสำรวจความต้องการอาหารที่อยากให้มีขายในศูนย์อาหารของพนักงานห้างโซว์ดีซี

คำชี้แจง: ขอให้ท่านลำดับอาหารแต่ละประเภทที่ท่านต้องการให้มีขายในศูนย์อาหารห้างโซว์ดีซี โดยลำดับที่ต้องการมากที่สุดเป็นหมายเลข 1 และลำดับความต้องการที่รองลงไปตามหมายเลข

1. ขอให้ท่านลำดับความต้องการให้มี “อาหารประเภทข้าว” ขายในศูนย์อาหาร โดยใส่หมายเลขความต้องการลำดับ โดยเริ่มจากความต้องการมากที่สุด คือ หมายเลข 1

รายการอาหาร	ลำดับความต้องการ (1-6)
ข้าวมันไก่ ข้าวหมกไก่	
ข้าวหมูแดง	
ข้าวขาหมู	
ข้าวราดแกง	
อาหารตามสั่ง	
ข้าวเหนียวส้มตำ – อาหารอีสาน	

2. ขอให้ท่านลำดับความต้องการให้มี “อาหารประเภทเส้น” ขายในศูนย์อาหาร โดยใส่หมายเลขความต้องการลำดับ โดยเริ่มจากความต้องการมากที่สุด คือ หมายเลข 1

รายการอาหาร	ลำดับความต้องการ (1-6)
ก๋วยเตี๋ยวไก่	
ก๋วยเตี๋ยวเป็ด	
ผัดไท	
ก๋วยเตี๋ยวเนื้อ	
ก๋วยเตี๋ยวหมู-ลูกชิ้น	
ราดหน้า ผัดซีอิ๊ว	

3. ขอให้ท่านลำดับความต้องการให้มี “ขนมหวาน อาหารว่าง” ขายในศูนย์อาหาร โดยใส่หมายเลขความต้องการลำดับ โดยเริ่มจากความต้องการมากที่สุด คือ หมายเลข 1

รายการอาหาร	ลำดับความต้องการ (1-6)
ขนมปัง-ขนมกรุบกรอบ	
ลูกชิ้นทอด-ปิ้ง	
น้ำแข็งใส	
ขนมไทย	
ขนมเค้ก	
ขนมปัง	

4. ขอให้ท่านลำดับความต้องการให้มี “ผลไม้” ขยายในศูนย์อาหาร โดยใส่หมายเลขความต้องการลำดับ โดยเริ่มจากความต้องการมากที่สุด คือ หมายเลข 1

รายการอาหาร	ลำดับความต้องการ (1-6)
สับปะรด	
แตงโม	
มะม่วง	
ผลไม้ดอง	
แคนตาลูป	
มะละกอ	

สรุปการจัดการเรื่องสถานที่

วันที่ 11 พฤศจิกายน 2560

ในพื้นที่เดิม

ข้อตกลง

1. เรื่องการดูแลทำความสะอาด

มีคนมาใช้สถานที่ช่วงกลางวัน ทำให้ตอนเช้าสกปรก – แนวทางแก้ไขคือ ให้คนที่เป็นเวรทำความสะอาดแต่ละวันให้ทำตั้งแต่เช้าเลย โดยเฉพาะพื้นที่กลาง

ส่วนตอนเย็น ทั้งขยะ และเช็ดโต๊ะกลาง ซักถังขยะดำพร้อมฝาปิดกันสุนัขกัด ทั้งขยะลงถังก่อน ให้ทุกร้านใส่ถุงดำ

การแบ่งเวรทำความสะอาดแต่ละวัน

จันทร์ พงษ์

อังคาร นิด

พุธ ทิพ

พฤหัสบดี นาง

ศุกร์ วอน

เสาร์ เจื้อะ

อาทิตย์ บาง

คนตรวจเวร วอน

2. ช่วงเวลาการขาย หากไม่รู้ว่าเพื่อนหยุด ทำให้ร้านอื่นเตรียมของไม่พอขายลูกค้าให้บอกก่อนว่าจะหยุดวันไหน

3. เรื่องสถานที่ สรุปสถานที่ทำโครงหลังคาใหม่หักมุม จากเมทัลชีต 30 เมตร งบประมาณคร่าวๆ 60,000 บาท ใช้เงินกู้พิเศษ

4. เรื่องน้ำ มีเจื้อะ และวอน ตอนกลางวัน ให้แต่ละร้านวางถังไว้ ซักสายยาง

ในพื้นที่ใหม่ต้องคำนึงถึงเรื่อง

ใช้พื้นที่เป็นรูปตัวยู พื้นที่ร้าน 2 ฝั่ง (30 * 30 เมตร) มีร้านค้าสหกรณ์ มีห้องน้ำ 2 ห้อง โครงหลังคาพื้นที่ตรงกลาง มีที่นั่งกินข้าวตรงกลาง ทำระบบดักไขมัน ขอบคอนเทนเนอร์ 2 ตู้มาสร้างห้องน้ำ และสหกรณ์ ทุกร้านมีที่ล้างจาน โต๊ะ เก้าอี้กลาง จะชวนเย มาช่วยออกแบบชั่วคราว เจนรับไปทำรายละเอียด

การดำเนินงานเกี่ยวกับการบริหารสถานที่ และความสะดวก
ที่ศูนย์อาหารพนักงาน ผังตรงข้าม ร้านอาหารกลุ่มแม่ค้าปากหวาน

วันที่ 13 กันยายน 2560

ศูนย์อาหารกลางซอย อยู่ฝั่งตรงข้ามโฮเวิร์ดซี เข้าไปในซอยที่มีร้านอาหารทะเลบางกอกอยู่หัวมุม ซึ่งเป็นซอยเชื่อมระหว่างถ.จตุรทิศ และถ.พระรามเก้า

ข้อสังเกต สิ่งที่ได้เรียนรู้ในการลงพื้นที่ศูนย์อาหารกลางซอย



- เมื่อตีกว่เปิด ศูนย์อาหารกลางซอย ยอดขายลดลง จึงมีการบริหารจัดการใหม่ให้ดีขึ้น โดยลดราคาเข้าร้าน และจัดรถบริการมีรถตู้ สองแถว และสามล้อบริการรถรับส่งฟรีพนักงานโฮเวิร์ดซี อาทิตย์ละ 3 วัน และบริการรถรับส่งจากโรงพยาบาลกรุงเทพ โรงพยาบาลพระรามเก้า ทุกวัน
- มีจัดโซนร้านอาหารหลักไว้ 8 ร้าน ที่ไม่ซ้ำกัน และมีร้านน้ำอัดลม 1 ร้าน ร้านน้ำผลไม้-ชาคาแฟอีก 1 ร้าน โดยเสียค่าเช่าร้านละ 350 - 400 บาท มีอ่างล้างจานสูงจากพื้นทุกร้าน
- นอกนั้นยังขนม ผลไม้ ข้าวโพด ไอติม ทาโกะยากิ เป็นรถเข็นบริเวณฟุตบอลคิดค่าเช่าราคา 200 บาท ต่อร้าน มี ขอฟื้นที่เพิ่มก็เสียเงินเพิ่ม
- แต่ละร้านมีการกรองเศษอาหารก่อนทิ้งน้ำลงคลอง
- มีพนักงานบริการเก็บจาน เช็ดโต๊ะ มีที่ล้างจานรวม
- โต๊ะกินข้าวเพียงพอ วางเป็นระเบียบ
- มีการจ้างยามดูแลพื้นที่ด้วย บริการข้ามถนนสำหรับลูกค้าจากฝั่งตรงข้าม
- แม่ค้ามีการบริการดี เรียกลูกค้า สีหน้าแจ่มใส บางร้านบริการน้ำชุปฟรี
- การแต่งกายแม่ค้าตามสุขลักษณะ ใส่หมวก ผ่ากันเปื้อน ใส่ถุงขณะทำอาหาร
- แต่ละร้านมีตู้ใส่อาหารมิดชิด วางของเป็นระเบียบ มีป้ายบอกราคาอาหาร
- มีการกระจายข่าวให้แม่ค้าทุกร้าน ติดป้ายเตือนเงินปลอม
- บริหารโดยเจ้าของที่ซื้อ เล็ก
- เวลาเปิด 5.00 น. - 15.00 น. หลังจากเวลานั้นเป็นคาร์แคร์

สรุปข้อสังเกต ลูกค้าเยอะ อาหารหลากหลาย มีรถบริการรับส่ง การบริหารพื้นที่ดี สะอาด

สรุปบทเรียนการดำเนินงาน บ่อดักไขมัน เพื่อการจัดการขยะและสิ่งแวดล้อม

ชุมชนเกาะกลางคลองเตย พระโขนง

วันที่ 3 ธันวาคม 2560

สรุปบทเรียน

- ได้ความรู้ เห็นภาพการทำบ่อดักไขมัน น้ำหมักชีวภาพ น้ำยาล้างจาน
- ได้แผนปฏิบัติการ
- ได้แรงจูงใจในการทำ สนใจอยากทำน้ำยาล้างจาน
- ลาบปลาตุ๋นอร่อยมาก สนุกมาก
- กลุ่มเราจะเดินหน้าได้หากเราร่วมมือกัน สามัคคีกัน
- จากการดำเนินงานรู้สึกมีพลัง เชื่อมั่นว่าเราทำได้
- กลุ่มที่ขับเคลื่อนจากฐานราก แล้วมีพลัง
- เห็นภาพสภาพกลุ่มแม่ค้าในเมือง การสร้างความร่วมมือระหว่างกลุ่มแม่ค้าและห้างฯ
- วัสดุของบ่อดักไขมันสามารถหาซื้อได้ง่าย
- คิดว่ากลุ่มของเราได้ เพราะเรามีวัตถุดิบอยู่แล้ว เช่น เปลือกสับปะรดของร้านขายผลไม้ สามารถนำมา

เป็นวัตถุดิบหลักในการทำน้ำยาล้างจาน





แผนการต่อไป สิ่งที่ได้เลย

1. ทำบ่อดักไขมัน ทำทุกร้านอาหาร 10 ธ.ค. 60, 9.00 น.

อุปกรณ์

- กล่องพลาสติก
- ท่อพีวีซี
- กระจาด
- ฟิวเจอร์บอร์ด
- เหล็กฉาก+น็อต
- กะละมัง

2. ทำน้ำหมักชีวภาพเป็นสิ่งที่ทำได้เลย มีสูตรที่ทำได้เลยทุกบ้าน เพื่อลดกลิ่นน้ำเสีย และล้างท่อ

อุปกรณ์

- ถังพลาสติกสีดำขนาด 50 ลิตร
- น้ำตาลทรายแดง 5 กิโล
- เปลือกผลไม้ 15 กิโล
- น้ำประปาพักไว้ 1 คืน

จดวันเริ่มหมัก และหมักนาน 30 วัน

3. ทำน้ำยาล้างจาน ทำร่วมกันวันอาทิตย์ที่ 10 ธ.ค. 60

อุปกรณ์

- ถังพลาสติกสีขาว ขนาด 30 ลิตร
- เกลือแกง 1 กิโล
- N 70 2 กิโล
- เปลือกและแกนสับปรดอย่างน้อย 10 กิโล
- ไม้พาย
- ระดมอุปกรณ์ในการจัดเก็บ เช่น แกลลอนน้ำมันหอย

วิธีการ

1. ต้มเปลือกและแกนสับปรด เคี่ยวจนน้ำออกและมีกลิ่นหอม จากนั้นยกออกและพักไว้
2. กรองน้ำ ค่อยๆ เทใส่ถังไม่ให้เกิดฟอง เพื่อไม่ให้ลมเข้า
3. ใส่ส่วนผสม N 70 กวนไปทางเดียวกันจนข้นเหนียว
4. จากนั้นใส่ส่วนผสมเกลือแกงครึ่งกิโล คนจนละลาย
5. ใส่น้ำ 1 ลิตร คนระวังไม่ให้เกิดฟอง
6. ใส่เกลือแกงที่เหลือ คนจนละลาย
7. จากนั้นใส่น้ำจนเต็มถัง คนจนเข้ากัน

4. บ่อปุ๋ยหมัก หลังจากทำบ่อดักไขมันเสร็จทุกบ้าน

อุปกรณ์

- บ่อวงซีเมนต์ 2 วง
- ตระแกรงลวด



วิธีการทำ



การทำปุ๋ยหมักชีวภาพจากเศษอาหาร

Making of bio-compost from food scrap

www.bci-thailand.com

ขั้นตอนการทำปุ๋ยหมักชีวภาพ

Steps

- 1 ใส่น้ำในถัง หรือถังพลาสติก 2/3 ของถัง
Fill tank with water 2/3 of the fermentation tank
- 2 เติมน้ำสะอาดอีก 5-10 ลิตร หรือใส่น้ำหมักชีวภาพ 5-10 ลิตร
Add 5-10 liters of clean water (or bio-fertilizer) to the tank
- 3 ใส่เศษอาหารที่บดแล้ว (เศษผัก ผลไม้ และเศษผลไม้) ลงในถัง
Add food scraps (vegetables, fruits, and fruit scraps) into the tank
- 4 ปิดฝาถังให้แน่น
Close the tank lid tightly
- 5 หมักทิ้งไว้ประมาณ 2-4 สัปดาห์ ในถังที่แห้งและเย็น
Ferment for 2-4 weeks in a dry and cool tank

ประโยชน์ของปุ๋ยหมักชีวภาพ

Applications

- 1 ช่วยลดปริมาณขยะอินทรีย์ ลดโลกร้อน และรักษาสิ่งแวดล้อม
Reduce the waste amount, global warming effect, and sustain the environment
- 2 ช่วยเพิ่มและปลดปล่อยธาตุอาหารหลักและธาตุอาหารรองให้แก่พืช ผัก ไม้ผล ไม้ดอก ไม้ประดับ
Help increase and release essential and secondary nutrients for vegetables, as well as fruit bearing, flowering and decorative plants
- 3 ใช้ปรับปรุงคุณภาพดินให้ร่วนซุย เหมาะสำหรับการเพาะปลูก
Use to improve soil quality for agricultural purposes
- 4 ส่งเสริมการเกษตรอินทรีย์ และช่วย ลด ละ เลิก การใช้สารเคมีในการเพาะปลูก
Support the way of organic agriculture, minimize the usage of chemicals
- 5 ช่วยลดต้นทุนในการเพาะปลูก และเป็นทางเลือกที่ดีในการใช้ปุ๋ยหมักชีวภาพอย่างคุ้มค่า
Help reduce the cost of cultivation and be a good choice for using bio-compost effectively

รูปภาพการทำหลังคาใหม่



รูปภาพลงพื้นที่ดูงานกลุ่มสัจจะออมทรัพย์ อ.เมือง จ.จันทบุรี
วันที่ 14 มกราคม 2561



รูปภาพการปรับพื้นที่ประกอบการ



รูปภาพงานเผยแพร่งานวิจัย





